



NAFES

Niederösterreichische Arbeitsgemeinschaft
zur Förderung des Einkaufs in
Stadt- und Ortszentren



**Sicher, effizient
und
zukunfts-
orientiert:**



Der Hybridmarkt



© shutterstock

Die Digitalisierung bietet dem Einzelhandel neue Chancen, die es zu ergreifen gilt. Kundinnen und Kunden erwarten heute mehr Flexibilität und eine nahtlose Verbindung – zwischen traditionellen und digitalen Einkaufserlebnissen ebenso wie zwischen Arbeit, Alltag und Einkauf. Die Lösung heißt: Hybridmarkt. Hybridmärkte erleichtern Kaufleuten den Alltag, bieten mehr Flexibilität bei den Öffnungszeiten und positionieren die Nahversorgung als attraktiven Arbeitgeber. Ganz im Auftrag der Rentabilität stellt der Hybridmarkt sicher, dass der Einzelhandel auch in den kommenden Jahren wettbewerbsfähig bleibt und den wachsenden Anforderungen der Kundschaft gerecht werden kann.

Fortsetzung Seite 2



Johanna Mikl-Leitner
Landeshauptfrau

NAHE AN DEN MENSCHEN: OFFEN BLEIBEN FÜR NEUE GESCHÄFTSMODELLE

Früher war der Greißler in fast jedem Dorf eine Selbstverständlichkeit. Dann haben sich die Strukturen vielfach verändert: Die Menschen wurden mobiler, und die Rentabilität eines Geschäfts wurde das Maß aller Dinge. Das hat vor allem im ländlichen Raum viele Geschäfte, darunter auch Nahversorger, in Bedrängnis gebracht. Gerade die Nahversorgung betrachten wir aber als einen Grundanspruch. Jedoch verlangt die Herausforderung, rechtzeitig bis Ladenschluss die wichtigsten Einkäufe erledigt zu haben, einen immer größeren Spagat von der arbeitenden Bevölkerung. Es ist also wieder an der Zeit, uns auf neue Strukturen einzulassen. Die Digitalisierung und die damit verbundene Automatisierung kommen uns dabei zu Hilfe: „Hybrid“ heißt die Devise! Die NAFES ist stets mit der Zeit gegangen, daher unterstützen wir selbstverständlich auch die neuen hybriden Nahversorgungsmodelle. Das Wichtigste ist immer die Nähe zur Kundin bzw. zum Kunden!



Wolfgang Ecker
Präsident der Wirtschaftskammer NÖ

ZAUBERWORT „HYBRID“: KRÄFTE BÜNDELN, MISCHEN, KREUZEN.

„Hybrid“ steht für die Kombination zweier Dinge von unterschiedlicher Herkunft, um damit Kräfte, Möglichkeiten und Effekte zu bündeln – das heißt zu mischen bzw. zu verknüpfen. Genau diese Idee steht auch hinter dem Modell des Hybridmarkts im Einzelhandel: Bestehende traditionelle Geschäftslokale nutzen spezialisierte Automatisierungen, um ihr Angebot zu erweiterten Öffnungszeiten anbieten zu können. Die Möglichkeiten reichen dabei weit über den Online-Handel hinaus, denn die Kundschaft kann das Sortiment nicht nur jederzeit bestellen, sondern es auch jederzeit abholen. Zudem bieten sich vielerlei Möglichkeiten für Sicherheit und Steuerung. Ein gutes Einkaufserlebnis zielt ebenso direkt auf das Wohlbefinden der Menschen, wie die Sicherung der Nahversorgung. Für beide Anliegen bietet die NAFES tragfähige Unterstützung – in Verknüpfung mit Maßnahmen der Digitalisierung und Automatisierung auch „hybrid“.

Die aktuellen Herausforderungen des modernen Einzelhandels erfordern innovative Technologien. Der Hybridmarkt bietet Kaufleuten die notwendige Flexibilität und macht den Betrieb attraktiver, und zwar für Mitarbeitende ebenso wie für Kundinnen und Kunden.

FÜR ADÄQUATEN EINZELHANDEL: BEWÄHRTE GESCHÄFTE UND DIGITALE SYSTEME.

Ein Hybridmarkt verbindet **traditionelle Verkaufsflächen** mit modernen **digitalen Technologien**. Das ermöglicht unter anderem eine flexible Erweiterung der Öffnungszeiten, ohne dafür zusätzliches Personal anstellen zu müssen. Die Kundinnen und Kunden haben schließlich die Wahl: Entweder nutzen sie den persönlichen Service des Verkaufspersonals während der regulären Öffnungszeiten, oder sie erledigen ihren Einkauf flexibel und selbstständig zu späteren Zeiten. Besonders in ländlichen Regionen, wo lange Arbeitswege der Kundschaft einen Einkauf zu gängigen Ladenöffnungszeiten erschweren, ist diese Flexibilität ein Meilenstein und oftmals für die Sicherung der Nahversorgung entscheidend.

Mittels einer **interaktiven Plattform** (Retail Hub) können bestehende Geschäfte einfach und technisch unkompliziert an



BEGINNT JETZT!

Automatisationslösungen. Diese Sicherheitstechnologien schaffen Vertrauen bei Kundschaft wie Händlerinnen und Händlern. Die Bezahlung läuft über ein Selbstbedienungssystem mit großem Touchmonitor. Gerade solche Selbstbedienungskassen sind ein wesentlicher Bestandteil für einfaches Einkaufen, was insofern von Bedeutung ist, als auch viele ältere Personen bei gut funktionierenden digitalen Systemen gerne die Vorteile des Einkaufens nach Ladenschluss schätzen. Das wiederum steigert die Effizienz des Hybridmarkts.

FÜR ZUFRIEDENE KUNDSCHAFT: MÖGLICHE OPTIMIERUNGEN.

Ergänzende digital gesteuerte Systeme sind etwa Alterskontrollen sowie die **internetgestützte Steuerung** diverser technischer Systeme von der Kühlungssteuerung über die Temperaturüberwachung bis hin zu Klangwelten und vielem mehr. Eine **KI-Lösung im Kassensystem** analysiert, ob alle Produkte gescannt wurden. Die Kaufleute gewinnen durch entsprechende Analysen zusätzlich wertvolle Einblicke in das Einkaufsverhalten und können Sortiment sowie Service entsprechend optimieren. Zusätzlich sorgt diese Kombination

digitaler Systeme für eine deutliche Verringerung der Diebstahlsquoten.

FÜR INTERESSIERTE MITARBEITENDE: ZEITGEMÄSSE ARBEITSPLÄTZE.

Weit verbreitet hält sich die Annahme, dass digitale Lösungen wie Hybridmärkte zum Personalabbau führen.

Allerdings macht die Effizienzsteigerung durch neue Technologien und digitale Konzepte Arbeitsplätze im Einzelhandel interessanter und zeitgemäßer, was die Chancen erhöht, qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen sowie das Interesse der jungen bzw. nachfolgenden Generation steigern.



die digitalen Technologien andocken (innovative Plug-and-Play-Lösung). Das System ist einfach in bestehende Abläufe zu integrieren und eignet sich **für alle Handelsgrößen** – von kleinen Fachgeschäften bis hin zu großen Supermärkten und Baumärkten mit über 2 000 m² Verkaufsfläche oder mehr. Im Bedarfsfall kann als „Hybrid Light“ auch eine angepasste Version entwickelt werden, bei der zusätzliche Serviceangebote mit reduzierter Mitarbeiteranzahl zur Verfügung stehen. Diese Lösung ist ideal für Verkaufsflächen ab 500 m².

FÜR MEHR VERTRAUEN: FLEXIBILITÄT UND SICHERHEIT.

Das System Hybridmarkt setzt zunächst auf **Zutrittskontrolle** per Bezahlkarte, kombiniert mit modernsten **Sicherheitsmaßnahmen** wie Kameras, KI-Technologien und umfassenden



Kontakt & Information:

Dominik Leitner
eccovia smart store solutions gmbh
T 0664/12 19 888
hello@eccovia.store
www.eccovia.store

© Alle Bilder: eccovia



© Michael Schwab

Eröffnung des neuen Hybridmarkts mit Dominik Leitner (Geschäftsführer der Firma eccovia), Pfarrer Thomas Skrianz, Bürgermeister Eduard Köck, Julius Kiennast (Geschäftsführer der Firma Kiennast), Marktbetreiber Othmar Josef, Bundesrätin Viktoria Hutter, Vizebürgermeister Franz Stroher, WKNÖ-Bezirksstellenleiter Alexander Vogl und Nah&Frisch-Vertriebsleiter Marco Seiting (v.l.n.r.).

© eccovia



THAYA: NAHVERSORGER WIRD ZUM HYBRIDMARKT ERWEITERT.

Alles jederzeit für die Kundinnen und Kunden! Mit Mut zu Technik und Digitalisierung gelingt dies auch mit leistbaren Arbeitszeiten!

Seit 2017 betreibt Othmar Josef mit seinem Team einen Nahversorger im Herzen der Waldviertler Marktgemeinde Thaya. Um den Ansprüchen der Kundinnen und Kunden bestmöglich entgegenzukommen sowie auf die angespannte Arbeitsmarktsituation zu reagieren, wurde das Geschäftslokal nun zu einem Hybridmarkt erweitert: Durch einen automatisierten Zugang mittels Bankomatkarte konnten die Öffnungszeiten auf die maximal erlaubten 72 Stunden erweitert werden. Zu Randzeiten ist das Lebensmittelassortiment damit für alle Kundinnen und Kunden in Selbstbedienung verfügbar. Nicht verkauft werden in diesem Zeitraum Feinkost, Alkohol und Zigaretten. Die Bezahlung erfolgt mittels SB-Kassa mit Scanner. Durch dieses neue Shopkonzept können Lebensmittelstandorte profitabler geführt werden und sichern somit langfristig die Nahversorgung im ländlichen Raum.

© NÖ Landespressedienst/Burchhart



Eröffnung des neuen SB-Ladens: Bürgermeister Paul Frühling, Kaufmann Peter Fenzel, Landesrätin Christiane Teschl-Hofmeister und Pfarrer Paul Such (v.l.n.r.)



MOOSBRUNN: SELBSTBEDienungSGREISSLER SCHLIESST NAHVERSORGERLÜCKE.

Selbst ist die Kundin bzw. der Kunde – Hauptsache die Nahversorgung ist gesichert! Nach diesem Motto hat man sich in Moosbrunn geholfen.

Nach der Schließung eines größeren Supermarkt-Standortes in der Gemeinde im Bezirk Bruck an der Leitha startete Bürgermeister Paul Frühling umgehend die Suche nach einer Nachfolgelösung. Wichtig war dabei, ein betriebswirtschaftlich sinnvolles Konzept zu erarbeiten, das zur Gemeindestruktur passt. Nach einigen Gesprächen konnte schließlich eine zukunftsfähige Lösung gefunden

werden. Seit Oktober führt nun Peter Fenzel, Lebensmittelkaufmann in der Nachbargemeinde Ebergassing, den neuen Standort in Form eines 50m²-Selbstbedienungsshops ohne Personal. Untergebracht ist das Geschäft im ehemaligen Sitzungssaal der Gemeinde direkt im Ortszentrum. In der neuen SB-Greißlerei werden ein gut ausgewähltes Sortiment von rund 1500 Artikeln des täglichen Bedarfs inklusive Frischeprodukte angeboten.



GÄNSERNDORF:

50 JAHRE WERBETEAM.



(c) SG Zwettl

(c) Tanja Wagner

(c) Stadtmarketing Baden

(c) Georg Pomassl



© Alle: Dr. Johann Tuschl

Über sprichwörtlich goldene Werbestrategien kann sich die Gänserndorfer Wirtschaft freuen, denn seit 50 Jahren bringen Aktionen des „Werbetaam Gold“ – also Geld – in die Kassen.

Bereits in den 1960ern haben sich in Gänserndorf 36 Unternehmerinnen und Unternehmer zu einem gemeinsamen Wirtschaftsverein zusammengeschlossen. Die formale Vereinsgründung erfolgte schließlich 1974 mit dem „Werbetaam Gänserndorf“. Seit diesen Zeiten wurden und werden für die Bezirkshauptstadt zahlreiche Aktivitäten zur Innenstadtbelebung erfolgreich umgesetzt. Neben einer gemeinsamen Weihnachtswerbung, Faschingsdienstagsumzügen und Messveranstaltungen gab es bereits Ende der 1970er Jahre innovative „Einkaufstage mit verlängerten Öffnungszeiten“, die seither zweimal jährlich rund um die zentrale Bahnstraße stattfinden. Viele der erfolgreich gestarteten Projekte sind auch heute noch in Verwendung: BonusCard und Wertkarte, die Werbekampagne „5-Sterne-Shopping“ sowie die für Gänserndorf so typischen Kunstgänse. Im heurigen Jahr wurde das 50-jährige Bestehen des „Werbetaams“ mit einem



großen Umzug, einer Festveranstaltung und einem Gewinnspiel des Vereins gebührend gefeiert. Wir gratulieren zum Jubiläum und wünschen weiterhin viel Erfolg!

LAbg. Bürgermeister René Lobner, Nationalrätin Angela Baumgartner, WKNÖ-Bezirksstellenobmann Andreas Hager, Werbetaam-Obmann Norbert Panny, Werbetaam-Obmann-Stv. Franziska Berthold, WKNÖ-Bezirksstellenleiter Philipp Teufel (v.l.n.r.)

NEU: Online-Antragstellung auf www.nafes.at!



Impressum · Für den Inhalt verantwortlich:

Amt der NÖ Landesregierung
Abteilung Raumordnung und Gesamtverkehrsangelegenheiten
Wirtschaftskammer Niederösterreich – Sparte Handel

Gestaltung: SMARTE WERBER KG
www.smartewerber.at

Fotos: NAFES, shutterstock · Druck: Druckerei Gugler, Melk

Kontakt:

NIEDERÖSTERREICHISCHE ARBEITSGEMEINSCHAFT ZUR FÖRDERUNG DES EINKAUFES IN STADT- UND ORTSZENTREN

DI Alexandra Schlichting, MA
Geschäftsführerin der NAFES
Abteilung Raumordnung und Gesamtverkehrsangelegenheiten
Landhausplatz 1, 3109 St. Pölten
T +43(0)2742/9005-14902

alexandra.schlichting@noel.gv.at

Mag. Wolfgang Fuchs
Referent
Sparte Handel
Wirtschaftskammer-Platz 1
3100 St. Pölten

T +43(0)2742/851-19310
F +43(0)2742/851-19319

nafes@wknoe.at