

Gastro-GH setzt auf Zustellung

2012 erreichen Gastrozusteller das Umsatzniveau der C+C Märkte. Metro, Pfeiffer und AGM matchen sich um die Marktführerschaft. Der Anteil der Gastro-Eigenmarken steigt in der D-A-CH-Region.

Viel zu diskutieren gab es bei der diesjährigen „Gast“ in Salzburg, dem alljährlichen Treffpunkt der heimischen Gastronomie- und Großverbraucher-Szene. Der wichtigste Branchentrend: Alle großen B2B-Händler setzen auf den Ausbau ihres Zustell-Geschäftes. Insgesamt erreicht die Zustellung laut Gastro-Data in Österreich aktuell einen Wert von rund 47,4 Prozent. Schon im kommenden Jahr kann es zum Gleichstand mit den Umsätzen der Food-C+C Märkte kommen, die heuer noch 52,6 Prozent halten. Damit folgt Österreichs Gastro-Handel einem Trend, den die Deutschen und die Schweizer vorzeichnen. Beim nördlichen Nachbarn liegt der Zustell-Anteil bereits bei 54 Prozent.

Die Gründe für diesen Abtausch zwischen C+C- und Zustell-Umsatz sind vielfältig. Helmut Obergantschnig, Eigentümer des Marktforschungs-Institutes Gastro Data, nennt die wachsende Bedeutung der Systemgastronomie, das Bestreben der Großhändler, durch mehr Service die Kundenbindung zu verstärken, und die wachsende Anzahl von Gastronomen, die es vorziehen vom eigenen Herd aus die Gäste zu bedienen anstatt sich im C+C einen schönen Tag zu machen. „Verkaufen wird für die Wirte und Köche immer wichtiger als Einkaufen“, meint der Experte, der sein Geschäft als ehemaliger AGM-Marktingleiter von der Pike auf beherrscht.

Übrigens, auch der Gastro-Eigenmarken-Anteil steigt: Die Handelsmarken-Umsätze sind im D-A-CH-Raum in den vergangenen 30 Monaten um 30,2 Prozent hinauf geklettert.

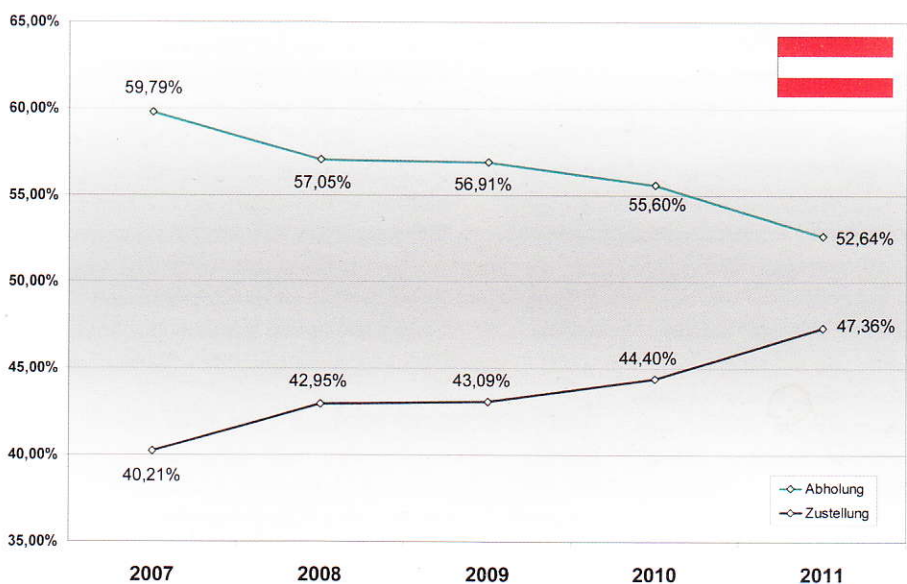
Strukturwandel

Hinter den Kulissen des Gastro-Geschäftes sind spektakuläre Veränderungen im Gang: Die Metro schickt sich an, sechs neue Kommissionierlager in Betrieb zu nehmen um im Zustellgeschäft gegenüber Pfeiffer und AGM aufzuholen. Pfeiffer eröffnet demnächst seinen neuen C+C

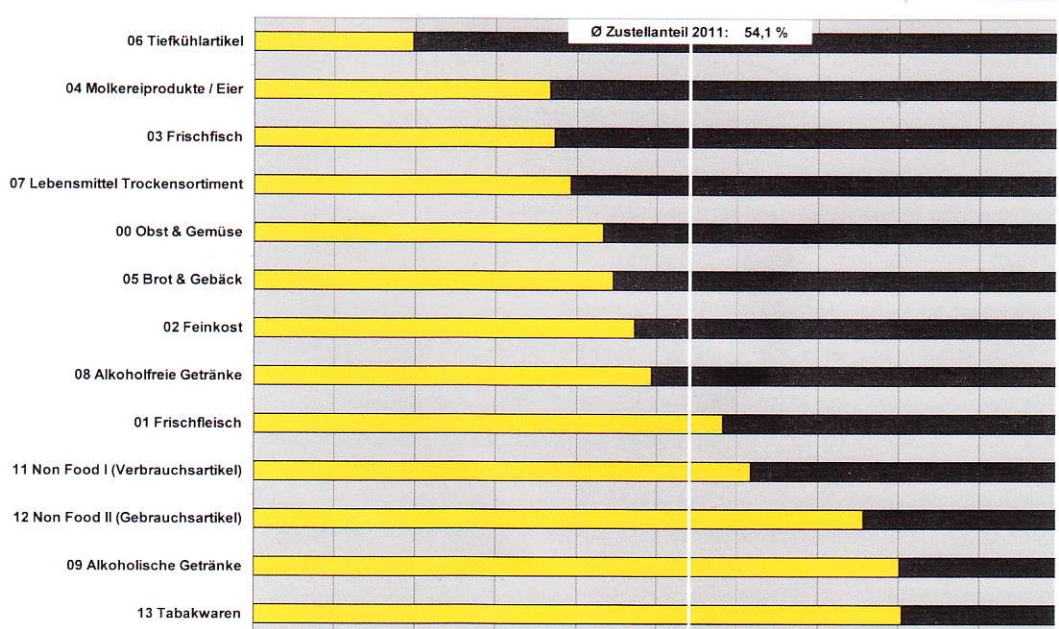
Markt in Villach und trifft dort auf seinen alten Markant-Kollegen Leopold Wedl, der erst kürzlich Duschlbaur übernommen hat. Heftiger interner Wettbewerb ist das Erfolgsrezept der Markant-Gastro-Großhändler. Die KHG hält Ausschau nach

einem neuen Geschäftsführer, weil Direktor Walter Uhl den Ruhestand anpeilt. Und bei der Adeg-Tochter AGM hofft man, dass die Rewe in Köln den im übrigen Europa vollzogenen Ausstieg aus dem Foodservice-Geschäft nicht auf Österreich ausdehnt. (pm) ■

Entwicklung GH-Vertriebsformen Periode: 2007–2011



Zustellanteile – je Sortimentsgruppe in % Periode: I–VII 2011



Quelle (beide): Gastro Data