

Die nächste Beilage
RegionalWirtschaft
erscheint am 29. Januar 2023

Kleine Oberländer Getränkehändler setzen auf Service und Flexibilität

Region Harte Arbeit, Preisdruck und fehlende Mitarbeiter machen Getränkehändlern das Leben schwer. Kleinere Betriebe aus der Region müssen ihre Nische finden.

Bettina Schnider

Wenn Claudio Tessari an den letzten Sommer zurückdenkt, dann steigen ihm fast Schweissperlen ins Gesicht. «Wir hatten so viel zu tun, wir mussten sogar einige Event-Aufträge ablehnen», sagt der Inhaber der Egli & Tessari Getränkehandel AG aus Wald.

Obwohl er sich über die Aufträge freut, bedeuteten sie auch immer viel Arbeit. Früher sei es einfacher gewesen, Aushilfen für die Spitzenzeiten zu finden. «Es ist einfach ein Knochenjob, und wenn sowieso Arbeitskräfte gesucht werden, dann ist eine kleinere Getränkehandlung sicherlich nicht sehr attraktiv», sagt er.

Hohe Arbeitsbelastung

Wenn er für Spitzenzeiten keine zusätzlichen Mitarbeiter findet, dann muss er das Problem anders lösen. «Wir sind ein Familienbetrieb, meine Frau und mein Onkel arbeiten auch hier.» Und wenn es stressig wird, dann packen alle an.

«Wir hoffen, dass sich das Preisniveau endlich wieder stabilisiert.»

Eveline Bösch

E. Bösch Getränke GmbH, Effretikon

Die hohe Arbeitsbelastung war auch der Grund, wieso die Ustermer Traditionsfirma Girsberger + Sieber AG ihr bisheriges Kerngeschäft verkauft hat. Übernommen wird es ab 1. Januar von der ebenfalls in Uster ansässigen Firma Zweifel Weine & Getränke AG. «Wir finden kaum noch Personal, das bereit ist, am Wochenende und abends zu arbeiten», sagte Lilian Angehrn, Co-Geschäftsführerin der Girsberger + Sieber AG, Mitte Oktober.

Mit den Kunden per Du

Tessari geht davon aus, dass grössere Händler auch einfacher Arbeiter finden. «Dort wird die Last auf viele Schultern verteilt, wenn jemand ausfällt, ist das weniger schlimm.»

Und auch wenn die Auftragslage im Moment gut ist, ist die



Eveline und Ernst Bösch in ihrem Laden in Effretikon. Für sie ist klar: Kleinere Händler müssen mit anderen Punkten als dem Preis auftrumpfen, um sich gegen die Grossverteiler behaupten zu können. Foto: PD

Getränkebranche ein schwieriges Geschäftsumfeld. «Mit steigenden Betriebskosten wegen höherer Strom- oder Benzinpreise geht auch immer mehr von unserer Marge verloren», sagt Tessari. Der Preisdruck sei enorm.

Das bestätigt auch Eveline Bösch von der E. Bösch Getränke GmbH in Effretikon. «Es ist ein knallhartes Business», sagt sie. «Grössere Ketten können viel tiefere Preise anbieten, da müssen wir mit anderen Punkten überzeugen.»

Bösch sagt, dass sie gut mit der Hälfte ihrer Kundschaft per Du sei. «Und die kommen zu uns, weil sie den persönlichen Kontakt schätzen.» Im Laden liegt dann auch mal ein kurzer Schwatz drin. «Über Gott und die Welt.» Ebenso schätzen die Kunden die hohe Flexibilität und den Service. «Wir helfen beispielsweise persönlich dabei, wenn man viele Getränke einladen muss.»

Im Gegensatz zu Claudio Tessari hatte Bösch in diesem Som-

mer Glück. Auch in ihrem Betrieb war sehr viel los, doch sie konnte kurzfristig eine zusätzliche Aushilfe finden. «Aber es war trotzdem sehr anstrengend, wir wurden fast überrannt. Am Ende des Tages waren wir trotzdem dankbar und zufrieden.»

Steigende Kosten

Die personellen Ressourcen machen Bösch keine Sorgen: «Wir haben zwei langjährige Mitarbeiter, der eine ist sogar schon seit über 20 Jahren bei uns.» Ausserdem arbeitet seit letztem Jahr die Tochter im Betrieb mit. Allenfalls wird sie eines Tages das Geschäft übernehmen.

Mehr zu schaffen als die Situation auf dem Arbeitsmarkt machen Eveline Bösch die steigenden Kosten. Gewisse Lieferanten haben bereits zweimal in diesem Jahr die Preise erhöht. Das sei bisher noch nie vorgekommen. «Wir müssen diese Preiserhöhung an unsere Kunden weitergeben, sonst geht es bei uns nicht

schmacklich identisch ist zum Besito», sagt Boris Malivuk. Abgerundet wird die Produktpalette mit dem Besitocello. «Der Name ist angelehnt an den Limoncello, und genau so soll er auch getrunken werden – direkt aus dem Tiefkühlfach», sagt Dominik Frey.

«Wir bringen manchmal auch noch kleinere Mengen ausserhalb der üblichen Touren.»

Peter Steiger

Steiger Getränkehandel und Postautobetrieb AG, Schlatt

mehr auf.» Doch damit seien die höheren Kosten, die auch für ihren Betrieb anfielen, nicht vollumfänglich gedeckt. Im Moment sei das noch tragbar. «Wir hoffen aber, dass sich das Preisniveau endlich wieder stabilisiert.»

Eine «kleine» Übernahme

Die steigenden Preise beschäftigen auch Peter Steiger, Inhaber der Steiger Getränkehandel und Postautobetrieb AG aus Schlatt. «Die hohen Betriebskosten machen es für ein kleineres Getränkeunternehmen wie unseres sicherlich nicht einfacher», sagt er.

Vor einiger Zeit hat sein Getränkehandel einen wichtigen Auftrag von der Stadt Winterthur verloren. «Er war öffentlich ausgeschrieben, ein grösseres Unternehmen erhielt den Zuschlag», konstatiert der Geschäftsführer. Doch mit dem Entscheid war auch auf einen Schlag ein Umsatz in Höhe von rund 100 000 Franken weg.

Immerhin kann Steiger nun für einmal von einer Geschäftsaufgabe profitieren. Ein Getränkehändler im Tösstal stellt seinen Betrieb auf Ende Jahr ein. Dieser will jedoch nicht öffentlich Stellung nehmen. Da Steiger aber schon länger mit der Firma eine gute Zusammenarbeit pflegt, kann er allenfalls einige Stammkunden übernehmen.

Die Nische finden

Für Steiger sind es aber nicht nur andere, grössere Getränkehändler, die ihm Konkurrenz machen. «Vor allem bei kleineren Aufträgen sind es auch immer mehr die Grossverteiler mit ihren Hauslieferdiensten», stellt er fest. «Bei kleineren Mengen scheint das praktisch zu sein, da sie ein breites Sortiment anbieten können.»

Sein Unternehmen muss deshalb mit anderen Qualitäten auftrumpfen. «Unser Service ist gut, das schätzen unsere Kunden.» Auch sei er flexibler als grössere Händler. «Wir bringen manchmal auch noch kleinere Mengen bei Getränkebestand ausserhalb der üblichen Touren und Lieferzeiten.» Nur so, ist Steiger überzeugt, können auch kleinere Getränkehändler überleben. Sie müssen ihre Nische finden.

Dem stimmt auch Claudio Tessari von der Egli & Tessari Getränkehandel AG aus Wald zu. «Wir haben einen guten Standort, um die Ausflugsgastronomie in unserer Bergregion zu beliefern», sagt er. Das brauche etwas mehr Planung und Flexibilität, was ein Vorteil gegenüber den Grossen sei. «Denn auf den Bachstel kommt man mit dem Lastwagen im Winter nicht hoch.»

ANZEIGE

Geldtipp



Nicolas Samyn
Leiter Wealth
Management Bank Avera

Halten Sie an Ihrer Anlagestrategie fest

2022 ist in vielerlei Hinsicht ein aussergewöhnliches Jahr. Der Krieg in der Ukraine und die damit verbundene Rohstoffknappheit, das stockende Wirtschaftswachstum in weiten Teilen der Welt sowie die auf neue Höchststände gestiegene Inflation dämpfen die Stimmung an den Finanzmärkten. Als Folge befinden sich die Kurse vieler Anlageklassen auf Talfahrt. Warum ist es trotzdem ratsam, investiert zu bleiben?

Geringe Inflation in der Schweiz

Im Vergleich zu den USA und vielen europäischen Staaten fällt die Inflation in der Schweiz gering aus. Doch mit rund drei Prozent liegt sie auch hierzulande höher als in der Vergangenheit. Haupttreiber für diese Entwicklung sind unter anderem die gestiegenen Energiepreise. Doch im Vergleich zum Ausland ist die Schweiz weniger von fossilen Energieträgern wie Öl und Gas abhängig. Auch der starke Schweizer Franken trägt zu einer tieferen Inflation bei. Bleiben Zweitundeneffekte und andere Schocks aus, dürfte sich die Inflation mittelfristig abschwächen, was den Finanzmärkten neuen Schub verleihen wird.

Die Märkte werden sich erholen

Die Vergangenheit lehrt uns, dass sich die Märkte jeweils wieder erholen. Zurzeit führen viele negative Erwartungen zu sinkenden Kursen. Doch sollte sich die Lage in der Ukraine entspannen und damit die Versorgung mit Rohstoffen verbessern, können wir mit positiven Impulsen rechnen.

Auf die eigene Anlagestrategie vertrauen

Es lohnt sich, an der gewählten Anlagestrategie festzuhalten, denn was zählt, ist die Langfristigkeit. Leider hinterfragen Anlegerinnen und Anleger in schwierigen Zeiten viel zu oft die gewählte Strategie. Doch Panik und Aktivismus führen häufig zu grossen realisierten Verlusten. Wir raten unseren Kundinnen und Kunden deshalb, nicht den Kopf zu verlieren und investiert zu bleiben. Vergangene Krisen zeigen: Die Märkte erholen sich mittel- bis langfristig.

Zitronengras-Likör von Weisslinger Produzent gibts jetzt auch heiss

Weisslingen Der Zitronengras-Likör Besito des Weisslingers Dominik Frey und seines Geschäftspartners Boris Malivuk geht nun nach zahlreichen Tastings und Befragungen nicht nur als Besito Spritz, sondern auch als heisses Küssli in die Winterseason.

Um ein möglichst breites Zielpublikum anzusprechen, haben sich die beiden Entwickler rasch dazu entschieden, dass sie neben dem Zitronengras-Likör auch eine alkoholfreie Variante, den Besito Cero, anbieten möchten. «Der Besito Cero ist ein Zitronengras-Sirup, der ge-

Alle drei Getränke bestehen aus natürlichen Inhaltsstoffen. Die Grundzutaten sind Zitronengras sowie weitere Aromen, Zucker und Wasser. Hergestellt und abgefüllt werden die drei Produkte in Winterthur. Auch wenn das Getränk Sommergefühle hervorbringt, möchten die beiden Ent-

wickler nicht warten, bis es wieder warm ist. «Mit der Glühwein-Variante soll der Besito auch im Winter für heisse Momente sorgen», sagt Dominik Frey. Alle drei Produkte sind ab sofort im Webshop www.besito.ch sowie in ausgewählten Restaurants und Shops verfügbar. (lcm)