

Markant Österreich Chef
Mag. Thomas Zechner:
300 neue Lieferanten-Verträge



Markant startet trotz **Krise** durch

- Verrechnungsumsatz in Österreich kletterte um 6,8 Prozent auf 2,35 Milliarden Euro
- 40 Handelspartner an Bord
- Neues Mitglied: MTH Retail Group

TEXT: ANNA LENA WAGNER

2019 war ein erfolgreiches Jahr für die Austro-Dependance der Markant. Neben einem neuen Mitglied im Unternehmen, der MTH Retail Group (Libro und Pagro) mit ehemaligem Billa-Vorstand Josef Siess, konnte der Verrechnungsumsatz (brutto) von 2,35 Milliarden Euro erreicht werden. Gewünscht hatte sich Markant Geschäftsführer Mag. Thomas Zechner ein fünf-

prozentiges Plus. Tatsächlich konnte die Gruppe sogar eine Steigerung von 6,8 Prozent erzielen. „Diese Entwicklung bestätigt uns auch laufend in unserer Tätigkeit für unsere Handelspartner“, so Zechner.

40 Handelspartner hat Markant in Österreich. 2019 wurden zusätzlich mit 300 Lieferanten neue Zentralregulierungs-Verträge abgeschlossen. „Das ist ein Plus von 15 Prozent.“ In den Bereichen Gastronomie-, Hotellerie- und Event-Belieferung machen die Mitglieder der Markant Österreich einen Marktanteil von 55 bis 60 Prozent aus. „Teilweise mussten Mitglieder, bedingt durch Corona, ihre Filialen für fast sechs Wochen komplett schließen. Davon war die Entwicklung im ersten Halbjahr 2020 natürlich stark geprägt. Wir gehen aber davon aus, dass wir bis zum Ende des Jahres wieder auf dem Niveau von 2019

landen werden“, gibt sich der Geschäftsführer optimistisch.

Corona. Das Virus hat auch keinen Bogen um Markant gemacht. Neben den Herausforderungen im Bereich der Warenversorgung der LEH- und DFH-Partner wurde eine Informations- und Beratungsplattform aufgesetzt. „Alle unsere Handelspartner haben täglich Updates über mögliche Unterstützungsmöglichkeiten durch die Regierung erhalten. Auf diesem Weg waren alle auf die Herausforderungen der unterschiedlichen Antragsstellungen sehr gut vorbereitet.“ Zusätzlich waren die Systeme der Markant im Bereich Zahlungs- und Datenabwicklung, so Zechner, „immer voll einsatzbereit.“

Vorfinanzierung. Die Markant Partner sind gut durch die Krise gekommen. Das zeigt auch ein Blick Richtung ECI Liquidity Tool, welches auch in Corona-Zeiten kein großes Thema war. „Die österreichischen Lieferanten sind finanziell sehr gut aufgestellt und die Maßnahmen der Regierung haben offenbar gegriffen. Zusätzlich haben Lieferanten mit einem Markant-Vertrag keine Ausfälle zu befürchten.“

→ Markant Österreich:

2,3 Milliarden Euro
Verrechnungsumsatz

Handelspartner **40**

Markant-Gruppe Europa:

53 Milliarden Euro
Regulierungsumsatz

Industriepartner **14.000**

Handelspartner **150**

11 Standorte

Quelle: Markant



Neuer Partner. Für 2020 ist kein neuer Handelspartner in der Pipeline. Die derzeitigen Partner im LEH und DFH haben eine „gute bis sehr gute Entwicklung“ hingelegt, erklärt Zechner gegenüber REGAL. Auch Klein- und Kleinstlieferanten werden von Markant in der Digitalisierung ihrer Abläufe mit den Händlern unterstützt. „Wir haben in den letzten zwölf Monaten rund 60 Klein- und Kleinstlieferanten aufgeschaltet.“ Zechner spricht auch von einer deutlichen Effizienzsteigerung in den internen und externen Prozessen, die die Lieferanten nach einer intensi-



ven Einschulung und Betreuung in der Startphase, erkennen.

Digitalisierung ist ein großes Stichwort bei Markant. Die internen Prozesse effizienter zu gestalten und Schnittstellen im Bereich Datenaustausch stärker zu digitalisieren sind Key Points. Neben B2C- sind das auch immer mehr die B2B-Prozesse. „Wir arbeiten intensiv mit unseren Händlern an der Umsetzung automatischer Datenaustauschmöglichkeiten in den Bereichen Stamm- und Bilddaten. Zusätzlich werden logistische Daten wie elektronische Bestellungen und Lieferscheine immer wichtiger.“

Rechnungen. Die EDI-Quote bei der Austro-Dependance liegt bei 96,5 Prozent. Über 1.100 Industriepartner arbeiten schon mit diesem elektronischen Datenaustausch-System.

Markant Österreich
Chef Mag. Thomas
Zechner

40

Handelspartner hat
Markant in
Österreich.

Potenzial sieht Zechner in den Bereichen elektronische Bestellungen und Lieferscheine. „Damit auch Klein- und Kleinstlieferanten EDI-Lösungen umsetzen können, entwickeln wir unsere Web-EDI-Plattform laufend weiter.“

Eigenmarken: Jeden Tag und Selex. Die Markant, zuständig für Prozesse, Abläufe und Dienstleistungen, greift nicht in die Einkaufsmacht ein – außer bei Eigenmarken. Hier aber pushen sie den Markt mit 700 Produkten in Österreich. Die Bedeutung des Preiseinstiegs wurde auch bei den Markant-Händlern wichtiger. Die Handelsmarke „Jeden Tag“ und „Selex“ werden ausschließlich für Markant-Handelspartner hergestellt. In der Zentralen HandelsgesmbH (ZHG) in Deutschland werden die Wünsche der Händler gebündelt und die Produkte dann gemanaged und koordiniert. „Die ZHG ist bereits der drittgrößte Lieferant in Österreich, mit einer Umsatzsteigerung von fast vier Prozent im Jahr 2019.“

Bio-Schiene. Das Bio-Sortiment wird laufend erweitert. Aktuell liegt Markant in Österreich bei 70 Produkten. „Unser Ziel ist diese Anzahl in nächster Zeit zu verdoppeln“, so Zechner.

Die Markant-Gruppe in Europa verzeichnet 2019 einen Regulierungsumsatz von 53 Milliarden Euro. 14.000 Industriepartner-Verträge sind im Portfolio. Bedient werden rund 150 Handelspartner in elf Standorten mit 1.100 Mitarbeitern. Parade-Land ist Ungarn mit einem Plus von 18 Prozent im Regulierungsumsatz. „Wir sind hier mit der strukturierten Zusammenarbeit mit unseren Partnern sehr zufrieden. In Kroatien und Slowenien haben wir 2019 gestartet und haben unsere Planungen erreicht.“ Betreut werden die Länder von der Landesgesellschaft der Markant Österreich. Die Ressourcen für die Märkte werden laufend angepasst. Grund für eine eigene Niederlassung sieht Zechner demnach noch keine.

annalena.wagner@regal.at