

Communiqué

Volg: Erfreuliche Entwicklung

Die Volg-Gruppe hat im letzten Jahr den Detailhandelsumsatz um 3,8 Prozent auf 1'273 Millionen Franken gesteigert. Die auf Dorfläden und Kleinflächen spezialisierte Detailhandelsgruppe erzielte dieses Umsatzwachstum mit 862 Verkaufsstellen. Das Volg-Sortiment wurde gegenüber dem Vorjahr um 1,8 Prozent günstiger.

„Strategien und Konzepte haben sich bewährt“, freute sich Werner Beyer, Verwaltungsratspräsident der Volg Konsumwaren AG an der Medienkonferenz, „denn die Volg-Gruppe kann trotz Wirtschaftskrise, neuer Konkurrenz und verstärktem Preiskampf auf ein erfolgreiches Jahr 2009 zurückschauen“. Dies gilt für alle Verkaufskanäle, welche die Volg Konsumwaren AG beliefert – Volg, Freie Detaillisten, Tankstellen-Shops. Beim Einkaufen der täglichen Güter seien, so Beyer, Nähe, bequeme Erreichbarkeit und ein übersichtliches Angebot ebenso wichtig oder gar ausschlaggebender als der Preis. Doch auch die Dorfläden konnten sich dem zunehmenden Preisdruck im schweizerischen Detailhandel nicht entziehen: Das Einkaufen wurde im Volg-Kanal ebenfalls günstiger.

Obwohl das Sortiment um 1,8 Prozent günstiger wurde, konnte die Volg-Gruppe den Umsatz um 3,8 Prozent auf 1'273 Millionen Franken steigern. Zu diesem Umsatzwachstum trugen insgesamt 862 Verkaufsstellen (Vorjahr 809) bei.

Mehr Kunden in den Volg-Läden

„Die Volg-Läden sind und bleiben das Herzstück der Volg-Gruppe“, betonte Ferdinand Hirsig, Vorsitzender der Geschäftsleitung: „Auch letztes Jahr kamen erneut mehr Kunden in die Volg-Läden, nämlich 2,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Und diese Mehrkunden brachten auch mehr Geld in die Ladenkassen“: Die 546 Volg-Dorfläden erzielten einen Umsatz von 1'052 Millionen Franken, was ein Umsatzplus von 1,4 Prozent bedeutet – bei 11 Verkaufsstellen weniger als im Vorjahr. Den 7 neuen

Standorten standen 6 Schliessungen gegenüber. 12 Läden, die das Volg-Konzept nicht vollständig umsetzen konnten, wurden „frisch-nah-günstig“ oder haben nun einen eigenen Auftritt. Bereits in 94 Volg-Läden sind Postagenturen integriert.

Der durchschnittliche Volg-Laden ist knapp 174 Quadratmeter gross und erzielt einen Umsatz von 1,93 Millionen Franken. Die „Flächenproduktivität“ – der durchschnittliche Umsatz pro Quadratmeter Verkaufsfläche – konnte auf 11'101 Franken gesteigert werden.

Erneut im zweistelligen Prozentbereich gewachsen sind die Umsätze der Tankstellen-Shops. Die 53 belieferten Shops steigerten den Umsatz um 12,0 Prozent auf 118 Millionen Franken. 49 dieser Läden sind TopShops, die mit Agrola-Tankstellen verbunden sind und nach einem umfassenden Franchising-Konzept geführt werden.

Die Zahl der Freien Detaillisten stieg um 58 Kunden auf 263 Läden. Von den 220 Freien Detaillisten in der Deutschschweiz haben sich 170 für das „frisch-nah-günstig“-Partnerschaftskonzept entschieden. Es ist für viele Detaillisten der ideale Mix von gemeinsamem Marketing und individueller Unabhängigkeit. Seit Dezember 2008 steht den Detaillisten der Westschweiz und des Oberwallis mit „visavis“ ein entsprechendes Verkaufskonzept zur Verfügung. Ende Jahr wurden 43 Dorfläden dieser Regionen beliefert. Inzwischen ist die Zahl auf 59 gestiegen. Die insgesamt 263 Freien Detaillisten trugen 103 Millionen Franken (+23,8%) zum Gesamtumsatz der Volg-Gruppe bei.

Die gute Umsatzentwicklung wirkte sich auch auf die Rechnung der Volg Konsumwaren AG aus. Der Cashflow stieg um 2,5 Prozent auf 8,2 Millionen Franken und der Jahresgewinn auf 4,2 Millionen Franken (Vorjahr 3,8 Mio.Fr.).

Zwei neue Lehrlingsläden

Seit August 2006 führt Volg in Uster einen Lehrlingsladen, der von Lernenden geführt wird. Die Lernenden des dritten Lehrjahrs übernehmen die Filialleitung, wobei sie von zwei erfahrenen Coachs betreut werden. Das Konzept funktioniert so gut, dass nun seit August 2009 zwei weitere Volg-Läden in Möhlin AG und Horn TG als Lehrlingsläden geführt werden. Während in Uster pro Lehrjahr drei Jugendliche arbeiten, sind

es an den neuen Standorten zwei Lernende pro Lehrjahr. Gegenwärtig absolvieren 440 Jugendliche ihre zwei- oder dreijährige Verkaufsausbildung in einem Volg-Laden.

Wechsel in der Geschäftsleitung

Ende Juni geht Kurt Wicki, Leiter des Geschäftsbereichs Verkauf in Pension. Auf den 1. April 2010 übernimmt Dieter Krähenbühl die Leitung Verkauf und wird gleichzeitig Mitglied der Geschäftsleitung der Volg Konsumwaren AG. Der 48jährige Krähenbühl leitet seit 2002 den Bereich Verkauf Landi/Private. Kontinuität sei also, betonte Werner Beyer, auch im personellen Bereich gewährleistet.

Grosses Interesse an Betriebsbesichtigungen

Die Nähe ist ein Merkmal der Volg-Läden. Diese Nähe zu den Kunden will Volg nun auf einer anderen, weiteren Ebene pflegen. In der neusten Ausgabe des Kundenmagazins „Öise Lade“ (und auch auf der Website) wurden Betriebsbesichtigungen in den Verteilzentralen Winterthur und Landquart ausgeschrieben – und zwar ab Mai jeden ersten Montag im Monat. Das grosse Interesse hat die Volg-Verantwortlichen selbst überrascht. Die Erwartungen, so Ferdinand Hirsig, wurden bei weitem übertroffen: Bereits eine Woche nach Erscheinen des Magazins waren die ersten sieben Rundgänge komplett belegt. „Es könnte also durchaus sein, dass wir mit diesen Besichtigungen unseren Kunden und Freunden noch ein bisschen näher kommen“, stellte Hirsig zufrieden fest.

23. März 2010

Kontaktadresse:

Reinhard Wolfensberger, Kommunikation/PR
Tel. 058 433 55 33, E-Mail: reinhard.wolfensberger@volg.ch