

# unikIMPULS

## Ihre Meinung zählt

WAS SIE BEWEGT -  
BEWEGT UNS

Ergebnisse der  
großen Kundenumfrage

## Christopher Meingast-Graf im Interview

NINJAS.JETZT

Wir machen Produkte und  
Marken verfügbar

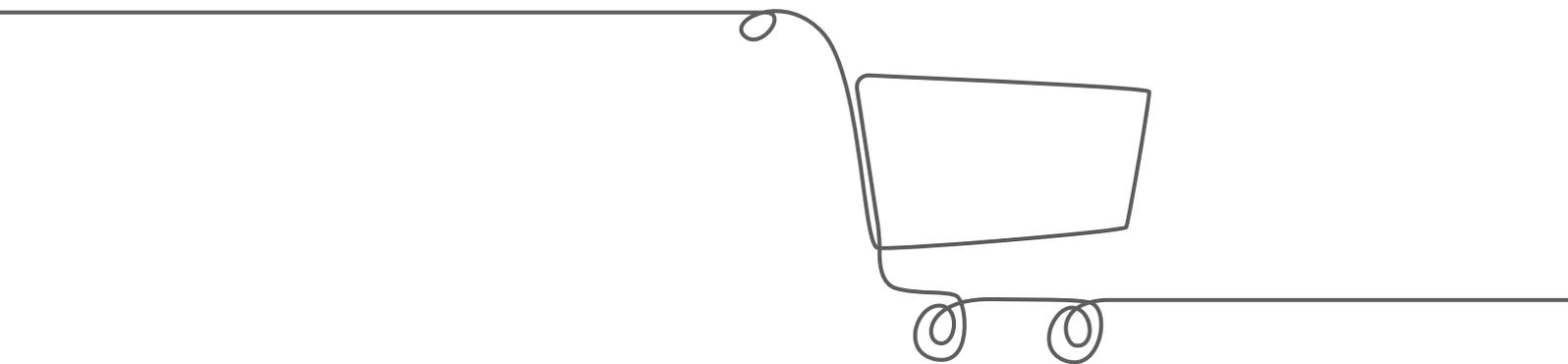
## unik läuft!

SPORT GEGEN GEWALT  
SPORT FÜR RESPEKT  
10. Neunkirchner Firmenlauf

# VERÄNDERUNG BEGINNT IM DIALOG

## Inhaltsverzeichnis

|  |    |
|--|----|
| Vorwort  | 3  |
| Umfrage-Auswertung                                       | 5  |
| Kunden im Fokus - Gespräch mit Christopher Meingast-Graf | 8  |
| 10. Neunkirchner Firmenlauf                              | 13 |
| Mitarbeiter im Fokus - Gerald Schmidl                    | 17 |





Liebe Leserinnen und Leser,

**Die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stellen viele Unternehmen – und auch uns als Ihre Partner – vor neue Herausforderungen. Globale Unsicherheiten, volatile Märkte und sich wandelnde Kundenbedürfnisse verlangen von uns allen ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit, Weitsicht und Innovationskraft.**

Doch gerade in bewegten Zeiten entstehen oft die größten Chancen. Wer den Wandel aktiv mitgestaltet, kann gestärkt daraus hervorgehen. Bei der unik GmbH sehen wir diese Phase daher nicht allein als Belastungsprobe, sondern vielmehr als einen Anstoß zur Weiterentwicklung. Als Ihr Partner möchten wir diesen Weg gemeinsam mit Ihnen beschreiten: mit Offenheit für Veränderung, mit kreativen Ideen und mit dem Anspruch, nachhaltige Mehrwerte zu schaffen – für Sie, Ihre Kund\*innen und die Gesellschaft als Ganzes.

In dieser Ausgabe unseres Kundenmagazins möchten wir Ihnen zeigen, wie wir diesen Weg gemeinsam mit

unseren Kundinnen und Kunden gehen: mit Engagement, strategischem Denken und dem Mut, Dinge neu zu denken. Lassen Sie sich inspirieren von Beispielen aus der Praxis, Interviews, Hintergrundberichten und Impulsen, die Sie in Ihrem eigenen unternehmerischen Denken und Handeln unterstützen können.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Partnerschaft – gerade in Zeiten wie diesen. Lassen Sie uns die Zukunft gemeinsam gestalten.

Herzliche Grüße,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'H. Steckerl', written in a cursive style.

**Hermann Steckerl**, Geschäftsführer

# STAY COOL, POP ON!



# UNSERE LETZTE UMFRAGE HAT GEZEIGT: IHRE MEINUNG ZÄHLT

Ihre Antworten haben uns wertvolle Hinweise gegeben – und vor allem gezeigt, wo noch Potenzial steckt.

Sie zeigen uns, was gut läuft – und wo wir noch besser werden können. Das ist für uns ein echter Ansporn,

noch gezielter zuzuhören, klarer zu kommunizieren

und unsere Angebote sowie Prozesse weiter zu

verbessern. Perfekt ist niemand – aber gemeinsam

kommen wir diesem Ziel ein großes Stück näher.

Danke, dass Sie uns auf diesem Weg begleiten!

## WAS WIR MITNEHMEN:

Besonders erfreulich ist, dass Sie in mehreren Punkten sehr zufrieden sind. Unser Sortiment und die Vielfalt werden als spannend, gut durchdacht und aktuell wahrgenommen. Ihre Rückmeldungen zeigen uns, dass Sie offen für Neues sind, und wir freuen uns darauf, Ihnen in Zukunft weitere passende Produkte anbieten zu können. In einigen Bereichen gibt es jedoch ganz klar noch Potenzial, und genau dort möchten wir ansetzen. Ihre Wünsche

nach mehr Auswahl bei bestimmten Produktgruppen nehmen wir uns zu Herzen. Besonders genannt wurden:

**Bio Produkte**

**Nachhaltige Verpackungslösungen**

**Vegane Convenience-Lösungen**

**Noch mehr Trends & Innovationen**

Diese Rückmeldungen zeigen uns, dass Sie offen für Neues sind – und wir freuen uns, Ihnen in Zukunft weitere passende Produkte anbieten zu können.

## WAS GUT LÄUFT – UND DAS MÖCHTEN

### WIR AUCH MAL SAGEN

Bei all dem Optimieren darf auch Positives nicht zu kurz kommen. Deshalb freut es uns sehr, dass Sie beispielsweise in folgenden Punkten besonders zufrieden sind:

**Sortiment & Vielfalt:** Unser Angebot – insbesondere Specials und internationale Produkte – wird als spannend, gut durchdacht und aktuell empfunden.

**Trendprodukte:** Viele von Ihnen sind neugierig auf Neues – und greifen zu! Ein schönes Beispiel:

Die Dubai-Schokolade war ein echter Verkaufsschlager.

**Flexibler Full-Service:** Ob kleiner Betrieb oder großer Konzern – Sie schätzen unsere individuelle Betreuung. Kein Unternehmen ist zu klein, kein Projekt zu groß.

**Ganzheitlicher Anbieter:** Als einziger neutraler Komplettanbieter dieser Art in Österreich freuen wir uns, Ihnen alles aus einer Hand bieten zu können.

Danke für Ihr Vertrauen. Ihr Feedback hilft uns laufend besser zu werden. Wir schätzen Ihre Offenheit und freuen uns, auch in Zukunft gemeinsam neue Wege zu gehen.



**NEU**

**GATORADE**  
**IS IT**  
**IN YOU**



**SPORTS DRINK**

**+ELECTROLYTES**



**ZERO SUGAR**

**+ELECTROLYTES & VITAMINS**



# TANKEN, ZUGREIFEN UND GENIESSEN!



**SALOMON**  
FoodWorld

Impulse. Erfolg. Emotionen.



## Homestyle Chik'n® Fingers Buttermilk

- Extra grobe Knusperpanade
- Besonders zart durch Buttermilch
- 100 % Hähnchenbrustfilet

**GEGART**

ARTIKEL 860741

5 × 1,0 kg = 5,0 kg (1,0 kg = 25 – 40 Stück)



## Fire Roasted Chik'n® Fingers

- Zartes, fettarmes Hähncheninnenfilet
- Mediterrane Würzung
- Auf offener Flamme gegrillt

**GEGART**

ARTIKEL 243252

5 × 1,0 kg = 5,0 kg (1,0 kg = 22 – 32 Stück)



## Fire Roasted Chik'n® Steak

- Auf offener Flamme gegrillt
- Beste Fleischqualität (5D-Herkunft)
- Von Hand geschnitten

**GEGART**

ARTIKEL 236770

4 × 1,5 kg = 6,0 kg (1,5 kg = 13 – 19 Stück)



## Homestyle Chik'n® Bites

- 100 % naturgewachsene Hähnchenbrust
- Nuggets Upgrade mit grober Homestyle-Panade
- Zart und saftig

**GEGART**

ARTIKEL 870240

6 × 1,0 kg = 6,0 kg (1,0 kg = 34 – 46 Stück)



## Cauli Wings

- Vegane Wings aus Blumenkohl
- Saftig, würzig, crispy
- Als Better Side Dish, zum Dippen und Sharen

**VEGAN**

ARTIKEL 870447

6 × 1,0 kg = 6,0 kg

# KUNDEN IM FOKUS



CHRISTOPHER MEINGAST-GRAF  
CO-FOUNDER & CEO



## INTERVIEW MIT CHRISTOPHER MEINGAST-GRAF CO-GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER VON NINJAS.JETZT

### Bitte stellen Sie sich und Ihre Position kurz vor

Ich bin Christopher Meingast-Graf, Gründer und CEO von NINJAS.jetzt und bin für Wachstum, Innovation und den Aufbau starker Partnerschaften verantwortlich. Ich bin Unternehmer aus Überzeugung, Ehemann, Vater – und ein absoluter Fan davon, mutige Ideen in die Realität zu bringen.

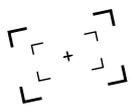
**unik:** Können Sie uns einen kurzen Einblick in das Unternehmen geben. Wer/Was ist NINJAS.Jetzt?

**Christopher Meingast-Graf:** NINJAS.jetzt ist ein Quick-Commerce-Marktplatz in Österreich. Unsere Vision ist es, Produkte und Marken, die Menschen

wirklich lieben, innerhalb kürzester Zeit verfügbar zu machen – emissionsfrei, lokal und digital. Was mit Food begann, wird heute auch auf Retail, Apotheke oder Non-Food ausgeweitet.

**unik:** Können Sie uns einen kurzen Einblick in Ihr Geschäftsmodell und Ihre Zielgruppe geben?

**Christopher Meingast-Graf:** Wir verbinden lokale Händler, Restaurants und Produzenten mit Endkund:innen – digital und blitzschnell. Unsere Zielgruppe sind vor allem urbane Konsument:innen, die Wert auf Qualität, Geschwindigkeit und Nachhaltigkeit legen. Wir verdienen an jeder Transaktion (Bestellung)



und unserer Logistikdienstleistung.

**unik: Wie unterscheidet sich Ihr Service von klassischen Lieferdiensten?**

**Christopher Meingast-Graf:** Wir denken in Marktplatz-Logik – nicht in Menükarten. Bei uns findet man nicht nur das, was ein Restaurant anbietet, sondern alles, was eine Stadt zu bieten hat – und davon das Beste. Zudem liefern wir in unter 45 Minuten mit eigener Logistik, emissionsfrei und direkt aus dem lokalen Handel.

**unik: Was macht Ihr Unternehmen besonders?**

**Christopher Meingast-Graf:** Wir sind mutig, schnell und lokal verankert. Unser Team verbindet technologische Exzellenz mit echter Hands-on-Mentalität. Und wir glauben daran, dass Städte digitaler und grüner werden müssen – wir liefern dafür einen konkreten Beitrag.

**unik: Was schätzen Ihre Kunden an Ihrem Angebot?**

**Christopher Meingast-Graf:** Die Kunden schätzen vor allem die Schnelligkeit unseres Services und die Qualität unseres Angebotes.

**unik: Was waren die größten Herausforderungen beim Start Ihres Unternehmens – und wie haben Sie diese gemeistert?**

**Christopher Meingast-Graf:** Vom Aufbau der Marktplatz-Software über das Finden der richtigen Partner bis hin zur Logistik war alles Neuland. Aber mit Leidenschaft, einem tollen Team und dem unerschütterlichen Glauben an die Idee haben wir es geschafft, ein stabiles Fundament zu bauen – und das in einer extrem komplexen Branche.

**unik: Gibt es ein bestimmtes Produkt von unik, welches besonders gut bei Ihren Kunden ankommt?**

**Christopher Meingast-Graf:** Ja, besonders exklusive Getränke und Süßwaren („Specials“), die man im klassischen LEH nicht so leicht bekommt, laufen stark. Kunden lieben es, wenn sie diese Marken oder sogar Kindheitserinnerungen bei uns entdecken.

**unik: Seit wann arbeiten Sie mit unik zusammen und in welchen Bereichen schätzen Sie die Zusammenarbeit besonders?**

**Christopher Meingast-Graf:** Wir arbeiten seit rund einem Jahr mit unik zusammen und schätzen besonders die Zuverlässigkeit, die Flexibilität bei Sonderwünschen und die gemeinsame Vision für den regionalen Handel.

**unik: Welche Kriterien waren Ihnen bei der Auswahl Ihres Großhändlers besonders wichtig?**

**Christopher Meingast-Graf:** Verlässlichkeit, Produktvielfalt, Lieferperformance – und das Gefühl, einen Partner auf Augenhöhe zu haben, der unsere Dynamik versteht.

**unik: Wie trägt die Zusammenarbeit mit unik dazu bei, Ihre Prozesse effizient zu gestalten?**

**Christopher Meingast-Graf:** unik ermöglicht es uns, das Sortiment einfach zu skalieren, ohne interne Ressourcen zu überfordern. Durch die gute Abstimmung sparen wir Zeit – Zeit, die wir in Kundenservice und Wachstum stecken.

**unik: Wie unterstützt unsere Produktvielfalt Ihr Geschäftsmodell im Quick Commerce?**

**Christopher Meingast-Graf:** Vielfalt ist Key. Unsere Kunden erwarten Auswahl, und dank unik können wir ein Sortiment bieten, das sowohl Standard als auch „Specials“ abdeckt. Das macht den Unterschied.

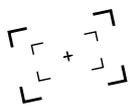
**unik: Wie gut passt unser Sortiment zu den Bedürfnissen Ihrer Endkunden?**

**Christopher Meingast-Graf:** Sehr gut. Besonders die Kombi aus bekannten Marken und „Specials“ ist für unsere Kunden extrem attraktiv.

**unik: Gibt es Produkte, welche Sie gerne in Zukunft bei uns sehen würden?**

**Christopher Meingast-Graf:** Bio-Produkte, nachhaltige Verpackungen, vegane Convenience-Produkte – das sind Trends, die bei uns stark wachsen. Da würden wir uns noch mehr Auswahl wünschen.





**unik:** Wenn Sie an die Zusammenarbeit mit unik denken, mit welchen drei Eigenschaften würden Sie diese beschreiben?

**Christopher Meingast-Graf:** Zuverlässig.  
Lösungsorientiert. Partnerschaftlich.

**unik:** Gab es ein Erlebnis mit unik oder mit einem unik Mitarbeiter, an das Sie sich besonders erinnern?

**Christopher Meingast-Graf:** Ja, es gab mal eine kurzfristige Herausforderung mit einer Sonderbestellung – das Team von unik hat in weniger als 24 Stunden eine Lösung gefunden. Diese Hands-on-Mentalität ist Gold wert.

**unik:** Welche Trends oder Veränderungen beobachten Sie aktuell in ihrer Branche?

**Christopher Meingast-Graf:** Schnelligkeit ist nicht mehr genug – es geht um Convenience mit Haltung. Kunden wollen Nachhaltigkeit, Regionalität und Transparenz. Gleichzeitig sehen wir einen Shift hin zu Multichannel-Commerce.

**unik:** Wie wirkt sich unsere Zusammenarbeit auf Ihre Wettbewerbsfähigkeit im Quick-Commerce-Markt aus?

**Christopher Meingast-Graf:** Wir können schneller auf Trends reagieren, Sortimente flexibel anpassen und liefern dadurch ein besseres Kundenerlebnis als viele Wettbewerber.

**unik:** Der Quick-Commerce-Sektor ist stark umkämpft – welche Herausforderungen begegnen Ihnen im Alltag?

**Christopher Meingast-Graf:** Skalierung bei gleichbleibender Qualität. Und: Die Balance zwischen Geschwindigkeit und Wirtschaftlichkeit zu halten, ist eine permanente Herausforderung.

**unik:** Gibt es eine besondere Erfolgsgeschichte oder ein Feedback Ihrer Kunden, das Sie teilen möchten?

**Christopher Meingast-Graf:** Eine Kundin schrieb uns: „Mein Kind war krank, ich hatte keine Zeit – ihr habt mir alles gebracht, was ich gebraucht habe, schneller als

jeder Arzttermin.“ Solche Geschichten berühren uns.

**unik:** Wie wichtig ist Ihnen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe – und wie erleben Sie das mit uns?

**Christopher Meingast-Graf:** Extrem wichtig. Ohne Partner, die uns verstehen, wäre unser Wachstum nicht möglich. Mit unik erleben wir diese Partnerschaft täglich.

**unik:** Was motiviert Sie in Ihrem täglichen Geschäft am meisten?

**Christopher Meingast-Graf:** Die Vorstellung, Städte zu verändern. Und der Moment, wenn ein Kunde zum ersten Mal bestellt und danach sagt: „Warum gab’s das nicht schon früher?“

**unik:** Gibt es etwas, das wir gemeinsam noch besser machen könnten?

**Christopher Meingast-Graf:** Vielleicht noch mehr Transparenz bei neuen Produkten oder Aktionen. Und gerne öfter proaktiv gemeinsam neue Ideen entwickeln!

**unik:** Welche Pläne haben Sie für die Zukunft Ihres Unternehmens?

**Christopher Meingast-Graf:** Wir wollen weiter skalieren, neue Städte erschließen. Unser Ziel ist klar: Die Nummer 1 im lokal-digitalen Handel flächendeckend in Österreich zu werden.

**unik:** Haben Sie eine besondere Anekdote aus dem Arbeitsalltag, die Ihnen im Gedächtnis geblieben ist?

Einmal hat ein Fahrer einem älteren Herrn nicht nur die Einkäufe gebracht, sondern auch beim Auspacken geholfen, weil der Herr gestürzt war. Das war mehr als ein Job – das war Menschlichkeit.



# Teile dein

# Coca-Cola®

gewinne  
exklusive  
**Preise**  
für dich & deine Crew



Tickets



Merchandise



Personalisierter  
Coke-Pack



KAUFEN  
SCANNEN  
TEILEN



# PIZZA

# Perfettissima

Die Kunst der perfekten Pizza



- Einfach perfekt
- Exklusiv für den Außer-Haus-Markt
- Perfettissima bedeutet Erfolg!
- Hier geht's zum Pizza-Sortiment:



# unik läuft

## EIN STARKES ZEICHEN FÜR RESPEKT – *und ein starkes Team von unik*

Am Donnerstag, den 12. Juni, stand Neunkirchen ganz im Zeichen von Bewegung, Zusammenhalt und gesellschaftlicher Verantwortung. Der 10. Neunkirchner Firmenlauf, organisiert von der Raiffeisenbank Wr. Neustadt Schneebergland und der Schneider Holding, feierte sein rundes Jubiläum unter einem besonders wichtigen Motto: „Sport gegen Gewalt – Sport für Respekt“.

Gerade in Zeiten, in denen Respektlosigkeit und Gewalt immer häufiger zum Thema werden, setzte das Event ein bewusstes Zeichen: für Fairness, Solidarität und ein friedliches Miteinander. Der sportliche Wettkampf wurde zum Sinnbild für die Kraft der Gemeinschaft –

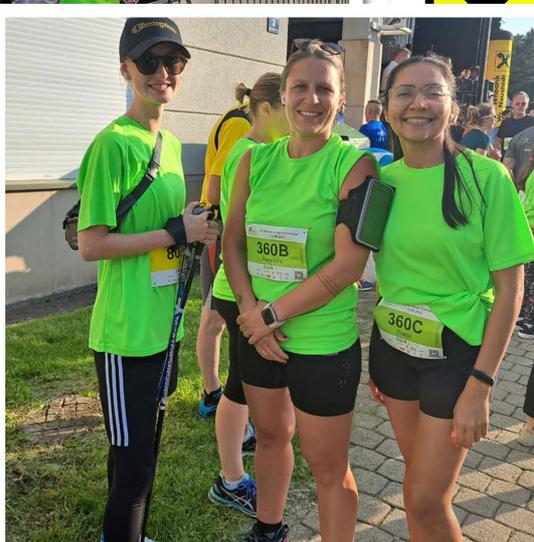
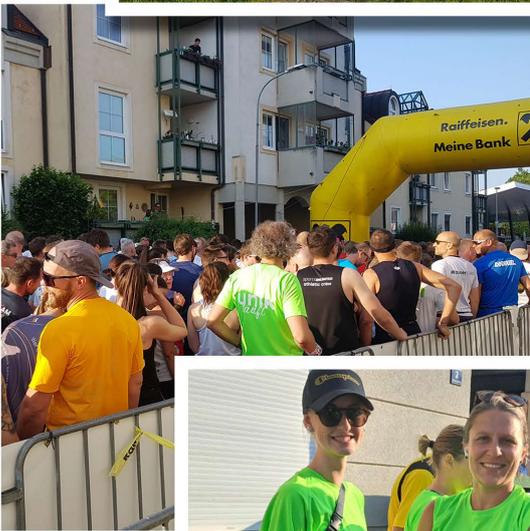
und die unik GmbH war mittendrin.

Mit beeindruckenden **21 Teilnehmer:innen**, bestehend aus Mitarbeitern, Freunden und Familienmitgliedern, war das unik Team stark vertreten. In insgesamt vier Teams – bestehend aus 3er- und 6er-Läufern sowie zwei 6er-Walking-Teams – bewiesen unsere Kolleg:innen nicht nur sportliches Können, sondern auch Teamgeist und Engagement für eine gute Sache.

Die Siegerehrung fand um ca. 20:30 Uhr auf dem Hauptplatz in Neunkirchen statt. Auf ausgelassene Partystimmung wurde in Anbetracht der dreitägigen Staatstrauer nach dem tragischen Vorfall in Graz

bewusst verzichtet. Stattdessen endete der Abend in einer respektvollen und besinnlichen Atmosphäre – begleitet von ruhiger, stimmungsvoller Musik.

„Sport gegen Gewalt“ – unter diesem Leitsatz war der Firmenlauf mehr als nur ein sportliches Event. Er war ein kraftvolles Statement für Menschlichkeit. Die unik GmbH ist stolz, Teil dieses besonderen Abends gewesen zu sein – mit voller Energie, Herz und Haltung.



**Kelly's**



**70 JAHRE KELLY'S.**

**KNISTERN OHNE ENDE!**

MIT DEM ORIGINAL AUS ÖSTERREICH

# Milka

## GLÜCKSRAD DREHEN, EINKAUFEN GEHEN



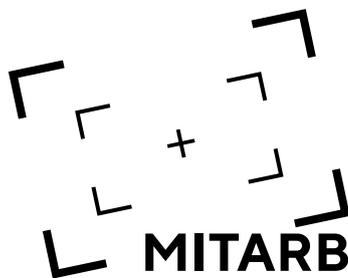
### GEWINNE GELD UND EINKAUFSGUTSCHEINE



Mehr Infos unter  
[gluecksrad.milka.at](http://gluecksrad.milka.at)

Bis 30.09. teilnehmen  
& gewinnen

**2 Milka Produkte kaufen & mit Glück  
-Einkaufsgutscheine gewinnen**



## MITARBEITER IM FOKUS



### GERALD SCHMIDL HEAD OF SALES OPERATIONS MANAGEMENT

## Die Rückkehr ins bekannte Gewässer DES SALES OPERATIONS MANAGEMENT

**Die Karriere begann bei Schwarzkopf & Henkel, dem**

**Kosmetikbereich von Henkel CEE mit Sitz in Wien.**

**Gestartet im Bereich Informationsmanagement, folgte  
rasch der Aufstieg bis in die Managementebene.**

**Die Tätigkeit umfasste viele Bereiche:** die Leitung der Auftragsabteilung sowie des Demandmanagements (Mengenplanung), Aufgaben im Sales Controlling (laufendes Reporting, Monats- und Jahresabschlüsse, Budgeterstellung und -monitoring) sowie die Funktion als Schnittstelle zwischen Logistik, EDV und den Fachabteilungen. Da sämtliche Abläufe im Innendienst bereits bekannt waren, entstand der Wunsch nach Veränderung. In der Folge wurde zusätzlich eine Vertriebsaufgabe im Außendienst übernommen – konkret die Betreuung der Metro.

Nach 14 Jahren erfolgte der Wechsel in ein Startup für Wein- und Champagnervertrieb – für einen Weinliebhaber rückblickend die schönste Station. Nach sechs Monaten wurde ein Angebot der Firma Zuegg, einem Hersteller von Marmeladen und Fruchtsäften aus Verona, unterbreitet. Übertragen wurde die Verantwortung für Österreich als Country Manager – ein halbes Jahr später

auch für Deutschland. Nach fünf intensiven Jahren wurde bewusst entschieden, kürzerzutreten und eine Position in der zweiten Reihe einzunehmen.

Dies führte zur Firma Gabriel Chemie in Gumpoldskirchen. Beim Masterbatch-Produzenten wurde die Funktion als Group Sales Controller für insgesamt neun Länder ausgeübt. Nach drei Jahren erfolgte der Wechsel zur Walstead Leykam Druck GmbH in Neudörfel – ebenfalls in der Rolle des Group Sales Controllers.

Doch es wurde erkannt, dass eine **Rückkehr in den Vertrieb** notwendig war – Abwechslung, Herausforderung und Gestaltungsfreiheit fehlten. Derzeit wird die Position als **Head of Sales Operations Management bei UNIK** ausgeübt – mit Verantwortung für Innendienst, Sales Controlling und Prozessmanagement. Durch den gezielten Einsatz geeigneter Mittel und Methoden soll der Service für interne und externe Kunden noch effizienter, flexibler und schlagkräftiger gestaltet werden.

# RED BULL VERLEIHT FLÜÜÜÜGEL.



# WOJNAR'S

Geschmack für jede Generation



Feines Ei Sandwich



Schinken Käse Sandwich

Salami Emmentaler Sandwich



Thunfisch Oliven Sandwich



Nudelsalat mit Pesto und Mozzarella



Nudelsalat Huhn Ceasar Style

**JETZT**  
unsere Vielfalt  
*genießen!*

wojnar.at



# EISKALTER GENUSS





Das Magazin „unik IMPULS“ wird herausgegeben von unik GmbH, Lautnergasse 10, 2630 Ternitz, Geschäftsführung Hermann Steckerl, [www.unik.co.at](http://www.unik.co.at)

Verantwortlich, Projektkoordination & interne Redaktion: unik GmbH,  
E-Mail: [Dein.Team@unik.co.at](mailto:Dein.Team@unik.co.at)

unik IMPULS wird kostenlos an unik Kunden und Partner verteilt. Sämtliche in diesem Magazin enthaltenen Informationen wurden sorgfältig recherchiert und auf ihre Richtigkeit geprüft. Sollten dennoch Irrtümer auftreten, kann der Herausgeber keine Haftung übernehmen. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Für unverlangt eingesandte Fotos oder Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Im Sinne einer besseren Lesbarkeit der Texte wurde von uns entweder die männliche oder weibliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern gewählt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten dieser Zeitschrift gleichermaßen angesprochen fühlen.

Fotos: AdobeStock, Partnerunternehmen  
Grafik & Text: Stilfalt Logodesign, [marionluger@stilfalt.at](mailto:marionluger@stilfalt.at)  
UNIGruppe, Kiennast, unik

**unik**IMPULS