

Vielleicht will Yorma's auch in Nord- und Osteuropa investieren

Wie der Spagat zwischen Preis, Angebot und Umschlag im Detail funktioniert, darüber schweigt Yorma's im Jahresbericht. Bei der Qualität der Produkte lässt sich vermutlich wenig sparen, die muss zumindest ordentlich sein, um die Kundschaft zu halten. Im Geschäftsbericht 2015 steht, der Wareneinkauf erfolge "hauptsächlich bei Branchenführern". Frischwaren wie Obst und Gemüse sowie "lokale Spezialitäten werden bei Lieferanten vor Ort gekauft".

Auch über die Arbeitsbedingungen bei Yorma's ist wenig bekannt. Klaus Brinnig von der Gewerkschaft Nahrung Genuss Gaststätten in Niederbayern sagt: "Wir würden selbst gerne mehr wissen. Wir haben kaum Kontakte in den Laden." Traditionell haben es Gewerkschaften schwer, in der [Gastronomie](#) Fuß zu fassen. Die Branche ist für Aushilfen attraktiv, die Fluktuation unter den Beschäftigten meist recht hoch - das macht es schwer, eine Gewerkschaftsbasis aufzubauen.

Wer in einen Yorma's kommt, hat oft den Eindruck, dass gerade viele Mitarbeiter im Einsatz sind. Was sinnvoll wäre: Damit der Warenumschlag hoch ist, müssen Kunden schnell bedient werden. Aber auch das lässt sich nicht prüfen. Einige Ex-Angestellte haben im Internet Erfahrungsberichte veröffentlicht. Aussagekräftig sind die nicht. Einer schreibt von netten, ein anderer von unfreundlichen Kollegen. Einem dritten gefällt die blaue Farbe der Arbeitskleidung nicht.

Im Netz finden sich außerdem Hinweise auf einen Gerichtsstreit, an dem Yorma's und die Supermarktkette Norma beteiligt gewesen sein sollen. Anscheinend ging es um die Frage, ob die Namen zu ähnlich klingen. Inzwischen scheint die Angelegenheit erledigt zu sein. Yorma oder auch Jorma ist übrigens ein finnischer Vorname - und Namenspatron Eberl Österreicher. Wie es mit Yorma's weitergeht? Im Jahresbericht 2015 steht, man blicke der Zukunft optimistisch entgegen. Beteiligungen oder Übernahmen "von [Unternehmen](#) aus dem Lieferantenbereich sind denkbar und möglicherweise zielführend". 2006 sagte Kraft im Interview, der Umsatz solle bis 2010 an der 100-Millionen-Euro-Marke kratzen. Zumindest dieses Ziel wurde verfehlt. Auch aus der Überlegung, vielleicht in Nord- und Osteuropa zu investieren, wurde offenbar bislang nichts. Aber vielleicht haben die Plattlinger auch nur niemandem davon erzählt.