



GF Christof Kastner



- Interview. REGAL besuchte den Chef des Handelshauses Kastner, Geschäftsführer Christof Kastner, sowie Geschäftsführer Mag. Herwig Gruber im Stammhaus in Zwettl

Kastner baut aus

- ▶ Kastner Nah&Frisch läuft hervorragend
- ▶ Schon 150 Geschäfte, Ausbau geplant
- ▶ Neues 100 m² Konzept für kleine Orte

zufrieden und rechnen heuer mit einem Umsatz-Wachstum von bis zu drei Prozent.

REGAL: Wie läuft Nah&Frisch?

Kastner: Per Ende März liegt diese Vertriebschiene um 10 Prozent über

REGAL: Im Vorjahr lukrierte Ihre Gruppe bereits 152 Millionen Euro Umsatz. Wie läuft es heuer?

Kastner: Im Jänner und Februar eher verhalten. Im März haben wir dann etwas aufgeholt. Der April war wieder etwas durch das Wetter beeinträchtigt. In Summe sind wir ganz



GF Christof Kastner: „Rechnen mit einem Umsatz-Wachstum von bis zu drei Prozent.“

dem Vorjahr. Wir konnten heuer bereits 9 neue Geschäfte eröffnen. Mittlerweile beliefern wir als Kastner Großhandel bereits 150 Nah&Frisch Geschäfte. Davon 18 Filialen.

REGAL: Wieviele Adeg-Kunden konnten Sie übernehmen?

Kastner: 26.

REGAL: Ihre Pläne in Oberösterreich und Kärnten?

Kastner: Mit dem Vertrieb von Geschirr und Bio-Lebensmitteln sind wir schon österreichweit vertreten. Jetzt möchten wir eine Vertriebs-schiene nach der anderen nachziehen.

REGAL: Also auch Nah&Frisch. Wie sieht es im Expansions-Gebiet Steiermark aus?

Kastner: Unser Standort Jennersdorf, also Brückler, liegt um 11 Prozent über dem Vorjahr. In der Steiermark geht es um Verdichtungen. In der Obersteiermark sind wir noch nicht so lange expansiv, beliefern dort aber mittlerweile schon sieben Geschäfte.

REGAL: Bei Nah&Frisch gibt es ein neues Ladenkonzept. Eine neue Optik. Wird das auch von Kastner forciert?

Kastner: Unbedingt. Wie haben bereits vier Geschäfte, etwa Oberschützen oder Bad Schönau, auf das neue System umgestellt. Auf den beiden Frühjahrsmessen wurde der Musterladen vorgestellt, der eindrucksvoll den neuen Außenauftritt von Nah&Frisch präsentiert.

REGAL: Man hört, es gibt bei Kastner auch ein neues Konzept für kleinere Orte?

Kastner: Richtig. Das ist eine SB-Filiale mit nur einem Mitarbeiter auf rund 100 m² Verkaufsfläche. Einen ersten Test haben wir in Großgöttfritz unternommen. Die Personalkosten liegen bei unter zehn Prozent. Denn die gesamte Frische läuft in SB. Das ist sicher kein Konzept für 250 m², jedoch eine Möglichkeit, die Nahversorgung auch in kleineren Gemeinden rentabel sicher zu stellen.

REGAL: Wie hoch sind denn heuer die Investitionen?

Kastner: 2,5 bis 3 Millionen Euro.



GF Mag. Herwig Gruber, GF Christof Kastner, REGAL-Chefredakteur Dr. Gregor Schuhmayer (v.l.).

REGAL: Was steht außer neuen Geschäften am Plan?

Kastner: Hohe Investitionen entfallen auf den Fuhrpark, das Fuhrpark-Management System, die Tourenoptimierung. Außerdem werden Teile des C&C in Wien modernisiert, etwa die O+G-Abteilung.

REGAL: Der Gruppen-Umsatz bleibt also im Wesentlichen stabil. Wie sieht es ertragsmäßig aus?

Kastner: Den Rohertrag haben wir gut im Griff. Das Jahresergebnis 2008 bedeutete ein Rekordergebnis, auch 2009 war gut. Wir haben heuer in unseren Planungen die Rohertragsentwicklung über die Umsätze gestellt.

REGAL: Im Bereich Fleisch gehen Sie interessante Wege.

Kastner: Die im Jahr 2009 präsentierte Qualitätsmarke donauland SCHWEIN und RIND sind ein wichtiger Schwerpunkt. donauland Fleisch steht für österreichische Qualität zu einem guten Preis-/Leistungs-Verhältnis.

REGAL: Und die Bio-Zertifizierung?

Kastner: Die Bio-Zertifizierung gewinnt immer mehr an Bedeutung. Bereits 38 KASTNER/BRÜCKLER-Kaufleute wurden zertifiziert. Die Auszeichnung weiterer Betriebe ist für 2010 geplant. Übrigens läuft auch die BioGast, bei der wir 2005 mit 75 Prozent eingestiegen sind, gut und liegt um 42 Prozent über dem Vorjahr.

REGAL: Vielen Dank für das Gespräch.

Gregor Schuhmayer



Mag. Herwig Gruber.