



■ Mag. Herwig Gruber, GF Kastner-Gruppe

Ja, *Zustellung* immer wichtiger!

- ▶ Zustellung verzeichnet zwei Prozent Plus gegenüber Vorjahr, Abholung leicht unter 2009
- ▶ Entwicklung in Wien, vor allem bei Frische sehr zufriedenstellend

REGAL: 2009 erzielte die Firmen-
gruppe Kastner 152,9 Mio. Euro
Umsatz, wie entwickelt sich das
laufende Geschäftsjahr 2010?

Gruber: Wir liegen derzeit drei Pro-
zent über dem Vorjahr.

REGAL: C&C erwirtschaftete 39,8
Mio. Euro in 2009, wie läuft es hier
heuer?

Gruber: In der Zustellung verzeich-
nen wir eine Steigerung von zwei
Prozent gegenüber dem Vorjahr, bei
der Abholung liegen wir leicht hin-
ter den Vorjahresergebnissen.



GF Mag. Herwig Gruber

REGAL: Wie laufen die C&C
Standorte, insbesondere der Wie-
ner Standort?

Gruber: Wir sind mit der derzeitigen
Entwicklung sehr zufrieden. In Wien
freuen wir uns über bessere Ergeb-
nisse im Vergleich zum etwas schwie-
rigeren Vorjahr. Das ist unter anderem
auf die Übernahme der Fleischabtei-
lung von Karnerta, die Umstellung
der Frischeabteilung auf das Kastner
FrischeMarkt-Konzept und diverse
Kosmetisierungen im Sortiment und
Ladenbau zurückzuführen.

REGAL: Wie viele C&C-Kunden
hat Kastner?

Gruber: Derzeit haben wir etwa
30.000 Kastner Abholmarkt-Kunden.

REGAL: Welche Sortimente ent-
wickeln sich heuer besonders gut,
wie läuft die Frische?



Gruber zu Preisen: Der zunehmenden Wertevernichtung muss Einhalt geboten werden. Das betrifft auch Aktionen.

Gruber: Wir haben unsere Standorte auf das Kastner FrischeMarkt-System umgestellt, welches Sortimente wie Obst&Gemüse, Frischfleisch, Tiefkühl- und Frischeprodukte vereint. Diese Maßnahme trägt bereits Früchte, so entwickeln sich diese Produktgruppen derzeit besonders gut.

REGAL: Und die Entwicklung im Bereich Bio?

Gruber: Der Bio-Trend hält weiterhin an. Durch die Kooperation mit Biogast verfügt Kastner über einen Zugriff auf ein Bio-Vollsortiment von rund 8.000 Artikeln. Dieses – speziell für die Gastronomie abgestimmte – Sortiment wird von den Kunden sehr gut angenommen und wächst stetig.

REGAL: Wie läuft die Zustellung im Vergleich zur Abholung?

Gruber: Die Zustellung befindet sich zunehmend im Aufwind. Unsere Abholmarkt-Kunden verlagern sich hier zum Teil in die Zustellung. Ein Beweis dafür, wie gut unser Bestell- und Zustellservice funktionieren. Unser Webshop und die optimale Lieferlogistik bergen noch großes Potenzial.

REGAL: Wie teilen sich Zustellung und Abholung auf?

Gruber: 40 Prozent der Kastner-Kundenanzahl entfallen derzeit auf die Zustellung und der 60 Prozent-Anteil auf die Abholmärkte.

REGAL: Welche Trends sehen Sie im C&C-Geschäft bzw. wo sehen



Firmenzentrale in Zwettl (NÖ)

Sie noch Potenzial?

Gruber: Bei Frischfleisch und Frischeprodukten ist die Obergrenze noch lange nicht erreicht. Im Bereich Non-Food beweist Kastner mit eigenen Kastner Geschirr&Co-Abteilungen in den C+C's Kompetenz. Dieses Konzept ist weiter ausbaufähig und wird bereits jetzt gut angenommen. Auch Nischensegmente bergen Potenzial, darunter sind zum Beispiel exotische Artikel, hochpreisige Produkte oder erlesene Spezialitäten zu verstehen.

REGAL: Wie stark spielt der Preiskampf im C&C eine Rolle?

Gruber: Die Situation ist mit dem Lebensmitteleinzelhandel vergleichbar bzw. wird sie durch diesen zunehmend beeinflusst. Wichtig bei der Preisgestaltung ist, der zunehmenden Wertevernichtung der Produkte Einhalt zu gebieten. Kastner



setzt bei Aktionen auf wertorientierte, stabile Preise.

Regal: Vielen Dank für das Gespräch! ■

Antonia Udvardi