



© Kastner

# Viele Pflaster für die Verletzungen

Die Kastner Gruppe hat nicht nur die Gastro-Zustell- und Abholservices als Geschäftsmodell. Die vielen Säulen des Unternehmens sind das Kapital in der Krise.

Selbstverständlich ist ein Großhändler wie die Kastner Gruppe durch die Corona-Krise angeschlagen, alles andere wäre ein Wunder. Doch die vielen Standbeine des Zwettler Unternehmens machen es möglich, dass die wirtschaftliche Stärke nicht verloren geht und Gesellschaftern und den Mitarbeitern Sicherheit bringt. Trotz eines ca. 9-prozentigen Umsatzrückganges geht das familiengeführte Lebensmittelgroßhandelsunternehmen aus der Phase der Corona-Pandemie stabil in die Zukunft. Ein Grund ist die hohe Eigenkapitalquote.

Nichtsdestotrotz, 2020 ist eine wirtschaftliche Zäsur. Mit 225,5 Mio. Euro Umsatz ist man auf das Niveau von 2018 zurückgefallen. Das große Minus kommt logischerweise aus der Gastro-Abhol- und Zustellmarktschiene. Dort machte man einen Jahresumsatz (netto) von 107,60 Mio. Euro und verlor so 25,3% des Umsatzes von 2019. Im Sommer zogen die Umsätze in der Gastronomie und Hotellerie der von Kastner Gruppe belieferten Unternehmen zwar an, um dann schlagartig im November bis heute wieder schließen zu müssen.

Für den Bereich Gastro hat man sich in dieser Zeit viel überlegt: von digitalen Speisekarten (Ordito) über Click to collect-Lösungen, digitalen Weinverkostungen und digitalen Messen. Die jüngste Innovation lautet „Kastner Prime“. Dank dieser Neuerung können Kunden über den Kastner WebShop auf das gesamte Kastner Sortiment aller Standorte direkt zugreifen.

Auch zahlreiche Investitionen in die Standorte wurden getätigt, damit man bei Öffnung fitter als zuvor sein kann. Am Standort der Zentrale in Zwettl wurde mit dem Ankauf eines Areals von ca. 10.000 m<sup>2</sup> ein wichtiger Schritt für die zukünftige Erweiterung gesetzt. Eine weitere große Investitionsoffensive in der Höhe von mehreren Millionen Euro ist für 2021 an den Standorten Wien Nord und Wien Süd geplant.

## Nah&Frisch und BioGast

Mit zusätzlichen acht Nah&Frisch Standorten setzte Kastner im vergangenen Jahr große Expansionsschritte. Weitere 13 Nah&Frisch Geschäfte wurden an neue, selbständige Kaufleute übergeben. Darüber hinaus wurden insgesamt 26 Ladenbau-Projekte und Regaloptimierungen umgesetzt. Kastner verfügt über weitere 12 Eigenfilialen, die auch in der Krise ausgezeichnet funktionierten.

Insgesamt sind 155 Standorte zu beliefern, im Durchschnitt sind die Nah&Frisch Geschäfte um 15% gewachsen. Allerdings gab es aus Pensionierungsgründen auch sieben Schließungen. Der Umsatz im Kastner Einzelhandel (Nah&Frisch Eigenfilialen und Real Markt jennersdorf) und myProduct.at lag brutto im Jahr 2020 bei 13,3 Mio. Euro, das ist ein Plus von 18,15%.

Die Nähe zum Kunden – dieses Erfolgsrezept der Nah&Frisch Kaufleute unterstreicht das neu gelaunchte „**Imbiss- und Kaffee**konzept „**Mei Eck**“ noch weiter. „Mei Eck“ bietet Nah&Frisch Kaufleuten ein durchdachtes und auf Kundenwünsche abgestimmtes Kleingastronomie-Konzept, das zum Verweilen einlädt. In bereits 10 Kastner Nah&Frisch Märkten wurde es erfolgreich umgesetzt, viele weitere folgen. Das Konzept ist übrigens ein gesamtösterreichisches Nah&Frisch-Konzept.

## Generationenwechsel in zwei Bereichen

Die Bereiche Nah&Frisch Ladenbau und Nah&Frisch Filialen wurden aufgrund von Pensionierungen mit dem Bereich Nah&Frisch Vertrieb unter der Leitung von Prok. Elmar Ruth, MSc zusammengelegt: Auf Manfred Fritsch, der nach 33 Jahren bei Kastner den wohlverdienten Ruhestand antrat, folgte Christian Schrenk als Abteilungsleiter Nah&Frisch Ladenbau. Für die Kastner Nah&Frisch Filialen ist nach der Pensionierung des langjährigen Mitarbeiters Prok. Robert Breiteneder fortan Stephan Lenze, MBA zuständig.

Auch virtuell kann gebührend gefeiert werden – das bewies BioGast beim 10-jährigen Messejubiläum. 2500 Besucher und 130 Aussteller trafen im Rahmen der führenden Bio-Plattform Österreichs online zusammen und machten die 10. BioGast Messe zu einem vollen Erfolg.

Als führender Bio-Großhändler war BioGast auch im Corona-Jahr wieder Kooperationspartner der Bio Gastro Trophy. Bio Austria zeichnet in diesem Rahmen jedes Jahr die besten Bio-Gastro-Konzepte aus. Und die Vertriebschiene führte ein umfangreiches Sortiment für den offenen Verkauf ohne Verpackung ein. Der Kastner Großhandel mit den Bereichen BioGast, Nah&Frisch Kaufleute und Stop+Shop lag bei einem Umsatz von 104,60 Mio. Euro und daher 12,05%.

# myProduct.at

Der Online-Händler, an dem die Kastner Gruppe zu 60% beteiligt ist, hat von der Krise profitiert. Nicht nur über den online-Shop per se, sondern auch über die Dienstleistungen, die myProduct.at anbietet (stark in der Beratung eines eigenen Online-Shops). Der Umsatz hat sich vervierfacht.

myProduct.at zählt zu den beliebtesten Onlineshops für Lebensmittel in Österreich. Dies zeigt die Studie vom Statista Research Department. myProduct.at belegte als Pure Player (Onlineshop ohne Ladengeschäft) den fantastischen dritten Platz im österreichischen E-Commerce.

Um für Konsumenten noch bequemere und raschere Bestellungen bei österreichischen Kleinproduzenten zu ermöglichen, führte myProduct.at das „Daily“-Konzept ein. Das just-in-time Logistiksystem wurde für Produkte mit „Daily“-Kennzeichnung auf eine Lagerlogistik umgestellt. Mit dem CO2-neutralen Expressversand der österreichischen Post erfolgt die Zustellung in Österreich innerhalb eines Werktags.

Nicht nur die erhöhte Nachfrage nach Regionalität, sondern vor allem auch hochkarätige Kooperationen vergrößerten die Reichweite von myProduct.at im vergangenen Jahr. Mit dem Partner erdbeerwoche.at entwickelte myProduct.at einen neuen Online Shop für nachhaltige Frauenhygiene-Artikel, dessen operative Abwicklung zur Gänze übernommen wurde.

Seit November bietet myProduct.at 8000 heimische Produkte auch über shöpping.at, dem Online-Marktplatz der Österreichischen Post, an. Insgesamt sind auf der Plattform 20.000 Artikel gelistet, 600 regionale Lieferanten profitieren davon. Aufgrund der starken Expansion plant myProduct.at einen Ausbau der Lagerkapazitäten am Standort Amstetten. Konkret wird in ein neues Lagersystem sowie in die Optimierung der Prozesse investiert.

## Umsatz KASTNER Gruppe 2020

Vertriebsschienen	Umsatz 2019	Umsatz 2020	%
<b>KASTNER Großhandel Zwettl/Jennersdorf (netto)</b> Nah&Frisch Großhandel, KASTNER STOP+SHOP, BIOGAST	€ 93,35 Mio	€ 104,60 Mio.	+ 12,05 %
<b>KASTNER Einzelhandel (brutto) + myProduct.at</b> Nah&Frisch Eigenfilialen, REAL-Markt Jennersdorf	€ 11,26 Mio.	€ 13,30 Mio.	+ 18,15 %
<b>KASTNER Abholmarkt und Gastrodienst (netto)</b>	€ 144,04 Mio.	€ 107,60 Mio.	- 25,30 %
davon Abholmärkte	€ 53,05 Mio.	€ 44,57 Mio.	- 16,00 %
davon Gastrodienst	€ 90,99 Mio.	€ 63,03 Mio.	- 30,73 %
<b>KASTNER Gruppe gesamt</b>	<b>€ 248,65 Mio.</b>	<b>€ 225,51 Mio.</b>	<b>- 9,31 %</b>

© KASTNER Gruppe



© KASTNER Gruppe