



KR Christof Kastner (geschäftsführender Gesellschafter Kastner Gruppe), Renate Penz (Marktleiterin AGM Wolfsberg) und Arno Riedl (Geschäftsführer der Adeg Wolfsberg).

Regional-König baut aus

→ Kastner steigt in Kärnten groß ein

INTERVIEW:
HERBERT
SCHNEEWEIß

REGAL: Ihre C&C-Flotte wächst. Das Großhandelshaus Kastner landete mit der Übernahme der zwei ehemaligen AGM-Märkte der Adeg Wolfsberg-Gruppe einen Überraschungscoup. Warum wurden Sie sich so schnell handelseins?

CHRISTOF KASTNER: Wir hatten mit der Adeg Wolfsberg ein Multi-Familien-Unternehmen als Gegenüber, wo sehr schnell eine Einigung zu erzielen war. Es war ein sehr offener Prozess, der schnell zum Abschluss gebracht werden konnte. Für uns ist es ein neues Betätigungsfeld mit dem Einstieg in Kärnten, wobei wir bereits im November mit dem operativen Geschäft starten werden.

Insgesamt übernehmen Sie einen Standort mit 2.000 m² Verkaufsfläche in Wolfsberg

und einen Markt mit 820 m² in Unterberg, der vor allem in den Tourismus-Zeiten seine Pforten öffnete. Wird sich das ändern, wie aus Kärnten bereits vermeldet wurde?

Das werden wir evaluieren und uns diesen Sommer genau ansehen. Wir haben hier noch keine endgültige Entscheidung gefällt.

Lässt sich die für einen C&C-Markt kleine Fläche von 820 m² auch Kastner-üblich bespielen, gibt es Ausbaupläne?

Das Grundstück ist natürlich eingeschränkt, so dass wir keine großen baulichen Veränderungsmöglichkeiten haben. Aber ich möchte schon festhalten, wir können durch unser neues Tool Kastner prime, wo wir den täglichen internen Warentransfer zwischen den einzelnen Häusern auch für spezifische Kundenwünsche nutzen, auch Kleinflächen sehr wirtschaftlich führen. Und: Es gibt in Unterberg auch sehr viel Fläche für Abholung.

Passt Wolfsberg in das C&C-Kastner Beuteschema?

In jedem Fall. Hier leben über 25.000 Einwohner, wir liegen in der Nähe des Seengebiets und haben Ansatzpunkte auch für den Wintertourismus. Und schauen Sie sich nur das Beispiel von Jennersdorf an: Da haben wir den Markt 2003 mit einem Umsatz von zwölf Millionen übernommen und liegen jetzt bei 36 Millionen Euro.

Was nehmen Sie sich für Wolfsberg vor, was haben Sie sich das Paket kosten lassen?

Bitte verzeihen Sie, wenn ich hier keine Zahlen nennen möchte. Es ist aber ganz klar: Wir orten noch viel Potenzial, auch weil mit der AGM ein Anbieter vom Markt gegangen ist und wir mit unserem Kastner-Sortiment hier für Furore sorgen werden. Unsere Kollegen haben 2019 den Markt in Wolfsberg noch komplett renoviert. Darauf können wir gut aufbauen, werden aber unsere Sortimentsstärken wie Wein, Kastner Geschirr und Co oder Feinspitz entsprechend ausspielen.

Was werden Sie in einem ersten Wurf investieren?



Auch hier wollen wir dem Mitbewerb nicht allzu viel verraten. Nur so viel: Der Beitrag jetzt ist überschaubar.

Nach dem Rewe-Metro-Deal soll noch der Markt in Klagenfurt einem „aktiven Mitbewerber“ übergeben werden. Interessant für Sie?

Also eines ist klar, man muss nicht in der Landeshauptstadt sein, um in der Landeshauptstadt für Furore zu sorgen. Aber ja, wenn es sich bei Klagenfurt um einen Standort handeln würde, der hier frei abgegeben wird, dann können wir uns die Situation ansehen. Aber: Das hört sich in den BWB-Erläuterungen doch ganz anders an. Metro könnte

Vermieter bleiben. Alles in allem wäre mit einer Investition von 40 bis 50 Millionen Euro zu rechnen. Da bleibt meiner Meinung nach nur ein weiterer internationaler Mega-Player übrig.

Ihre Meinung zum genehmigten Deal?

Das ist eine eklatante Fehlentscheidung. Denn was passiert: Die Marktkonzentration nimmt weiter zu. Vor allem das Urteil um die Standorte in Wiener Neustadt, Sankt Pölten oder Graz sind nicht nachvollziehbar. Dabei waren wir als österreichische Lösung in den letzten 15 Jahren bereits zwei Mal in einem AGM-Abgabe-Prozess beteiligt, der aber zweimal gestoppt wurde. Scheinbar wurden wir nicht Ernst genommen und lieber eine Elefanten-Hochzeit gefeiert.

Sie haben zum Beginn des Jahres von einer Aufholjagd nach der Corona-Krise gesprochen. Wie schauen die Zahlen heute aus?

Ich bin erstaunt, dass wir wirklich sehr gut performen. Wir liegen in der Gruppe mit einem Plus von 20 Prozent vorne, der Gastro-Bereich schreibt derzeit ein Plus von 30 Prozent und bei der Gastro-Zustellung sind wir 70 Prozent vorne.

Und der Einzelhandel?

Hier liegen wir deutlich über den 2019er Daten, aber verzeichnen Rückgänge gegenüber 2021.

Eine schwierige Situation für die Kaufleute, die vor allem die Energiekosten-Last deutlich zu spüren bekommen?

Die Situation ist natürlich schwierig, aber nicht existenzbedrohend und keine große Katastrophe, weil die letzten beiden Jahren eine sehr gute Entwicklung gezeigt hat.

Die Biogast war der Erfolgsgarant in den letzten Jahren. Zuletzt konnten bereits 59 Millionen Euro Umsatz eingefahren werden?

Wir hatten hier 2020 und 2021 eine extrem gute Entwicklung und sehen jetzt das zwar die Frequenzen und auch die Durchschnittsbons gleich bleiben, aber andere Artikel, gezielter, eingekauft wird. So sind wir auch einzelne Monate hinter dem Vorjahresvergleich geblieben. Aber: Die Bio-Umsätze Richtung Gastronomie explodieren.

Mit welchem Ergebnis rechnen Sie zum Jahresende?

Wir haben mit enormen Strompreisen und Dieselpreisen zu kämpfen. Dennoch hoffen



wir, dass wir diese durch die aktuelle Entwicklung kompensieren können.

Gibt es Industrie-Partner, die die aktuelle Situation als Trittbrettfahrer nutzen wollen?

Wir haben Preiszusammensetzungstools zur Verfügung, die etwaige Anpassungen von Lieferanten nachvollziehbarer machen sollen. Und es zeigt sich, dass hier nicht immer sauber argumentiert wird. Überhaupt gibt es die Diskussion über fairen Wertschöpfungsanteile seit es den Handel gibt. Aber ich erinnere daran, da fahren einige Konzerne EBIT-Margen von 18 von 20 Prozent ein, während der Handel zwischen ein und zwei Prozent herumeiert. Da werden Geschäftsbereiche abgegeben, nur weil sie bei einer EBIT-Marge unter zehn Prozent liegen. Das muss einem zu denken geben.

Wie sind Sie von der aktuellen Gaspreis-Rallye betroffen?

Wir haben bis 2023 einen gesicherten Vertrag und versuchen im Strom-Bereich noch mehr in die Produktion zu kennen. Wir haben Wien Nord mit einer 500kw/peak-Anlage ausgestattet und Zwettl von kurzem von 150 auf 450 kw/peak erweitert. Auch für Jennersdorf und Eisenstadt habe ich vor kurzem 300 kw/Peak-Installationen frei gegeben. Und dennoch: Es ist nicht zu verstehen, dass die Politik zur Strompreisfindung immer noch das Gaskraftwerk heranzieht. Es ist nicht nachzuvollziehen, warum dadurch bei den Energieproduzenten die Gewinne sprudeln und alle anderen Wirtschaftszweige darunter leiden. Überhaupt ist der Gesetzgeber gefordert: Da jedes Unternehmen durch die aktuellen Energiekosten schwer getroffen ist, braucht es Maßnahmen, braucht es Förderungen der Politik, um hier den Wirtschaftsstandort Österreich nicht zu gefährden.



v.l.n.r.: Mag. Herwig Gruber, KR Christof Kastner, Andreas Blauensteiner MBA