

## Interview

**Christof Kastner, Geschäftsführer der Kastner-Gruppe über Potenziale und Chancen des Online-Handels mit Lebensmitteln.**



### **Wie schätzen Sie die Entwicklung des Online-Handels mit Lebensmitteln ein?**

Wenn es um die Versorgung mit Produkten des täglichen Bedarfs geht, dann wird aus meiner Sicht der Online-Handel keine große Relevanz spielen. Das hängt in erster Linie auch mit der Komplexität der Logistik zusammen. Wir sind davon überzeugt, dass sich ein Mehrwegsystem nicht rechnet.

### **Können Sie das konkretisieren?**

Einige Marktteilnehmer setzen auf Abholstationen, was aber nur bedingt funktioniert. Denn, wenn die gekühlten Boxen voll sind, können keine Bestellungen mehr aufgegeben werden. Hier sollten auch baurechtliche Aspekte nicht außer Acht gelassen werden. Was passiert, wenn jeder Marktteilnehmer solche Abholstationen platziert? Ich glaube auch nicht, dass diese Abholstationen so convenient für den Verbraucher sind und somit erfolgreich sind.

### **Aber dennoch setzen Sie mit myProduct.at auf einen B-to-C-Onlineshop. Warum, wenn es zu komplex und wenig erfolgversprechend zu sein scheint?**

Wenn man auf High-Interest-Produkte setzt wie Spezialitäten aus Österreich, dann lässt sich damit durchaus Geld verdienen. Die Besonderheit des Artikels steht im Vordergrund, nicht der Preis – und somit steht man nicht mehr in der Preis-Optik. Bei Produkten des täglichen Bedarfs ist dies nicht so. Bereits heute vergleicht der Konsument den Preis eines Produkts in durchschnittlich

vier bis fünf Webshops – und da spielt der Discount noch gar nicht mit. Zudem wird das Channel-Hopping noch weiter zunehmen. Es wird also spannend werden, wie sich die Märkte verändern werden.

### **Was sind denn die Erfolgsfaktoren für einen erfolgreichen Webshop? Worauf setzen Sie bei my.product.at?**

Die Ware ist ein Faktor für den Erfolg, die Geschwindigkeit beim Online-Shopping ist jedoch der wichtigste. Wir sind in der Bearbeitung von Suchanfragen so schnell wie Google. Unsere fortschrittliche Technik macht dies möglich. Die Geschwindigkeit ist auch entscheidend dafür, um wie viel mehr ich Umsatz machen kann. Das hängt proportional miteinander zusammen. Ferner zählen eine gute Informationspolitik via Sms oder E-Mails sowie Serviceleistungen wie der Direktversand an den Kunden oder auch die Umleitung von Paketen. Zudem braucht es im Bereich gekühlte Ware eine Einweglogistik. Ein Thema, mit dem wir uns derzeit beschäftigen. Hierzu haben wir auch schon innovative Ideen entwickelt, die es so noch nicht gibt. Mehr darüber kann ich allerdings noch nicht sagen.

### **Wie groß ist Ihr Online-Sortiment bei my.product.at?**

Derzeit bieten wir 4.000 Artikel von 250 Produzenten in unserem Webshop an – und das aus ganz Österreich. Jede Woche kommen etwa 100 neue Produkte hinzu. Da wir keine Lagerhaltung haben, gibt es beim Sortimentsangebot auch keine Begrenzung. Wir bieten damit ein vielfältiges Angebot an österreichischen Spezialitäten, was es so vorher nicht gab. Bisher war es sehr schwierig, bestimmte regionale Produkte zu kaufen. Wir machen die urtypischen Qualitätsprodukte über unseren Webshop jetzt erst verfügbar.

### **Was zeichnet die Produkte in Ihrem Webshop aus?**

Bei uns gibt es keine herkömmlichen Produkte wie etwa Coca Cola zu kaufen, sondern ausschließlich Produkte aus kleinbäuerlicher Produktion und Manufakturen. Dabei handelt es sich um Ware, die sonst von keinem großen Mitbewerber verkauft wird. Zudem gibt es zu jedem Artikel eine authentische Geschichte, Bilder und Zusatzinformationen zur Produktherstellung und den Menschen hinter den Produkten. Unser Ziel ist es, urtypische Qualitätsprodukte aus Österreich nicht nur verfügbar zu machen, sondern wir wollen damit auch österreichische Klein- und Mittelebetriebe im Wettbewerb gegen internationale Großkonzerne und deren Massenware stärken.

### **Liefen Sie Ihre Spezialitäten auch nach Deutschland?**

Ja, seit kurzem stellen wir unsere regionalen Qualitätsprodukte auch in ganz Deutschland zu. Damit machen wir diese für unsere Nachbarn bequem per Mausklick zugänglich.

### **Können auch die Gastronomie und der Lebensmitteleinzelhandel Artikel über my.product.at beziehen?**

Die regionalen Spezialitäten sind über unser Großhandels-Sortiment nicht erhältlich. Ein Schritt, für den wir uns ganz bewusst entschieden haben. Allerdings möchten wir auch der Gastronomie und dem Lebensmitteleinzelhandel die Produkte zugänglich machen. Daher wird es demnächst einen B-to-B-Shop geben. Darüber können die Gastronomie und der Lebensmitteleinzelhandel die regionalen Produkte über Großhandelspreise beziehen. Dabei haben wir vor allem die High-End-Gastronomie im Blick, die stets auf der Suche ist nach ausgefallenen Produkten.