



Mag. (FH) Alexander Kiennast und Mag. Julius Kiennast

C&C

■ Kiennast steigt mit Pilz (Waldviertel) ins C&C-Geschäft ein

# Kiennast: Start mit C&C

- ▶ Zwei Millionen Euro Invest
- ▶ 35 Prozent entfallen auf Frische

**P**aukenschlag bei Kiennast. Das Garser Großhandelshaus stellt zusammen mit Partner Pilz (Eurogast Pilz & Kiennast) seinen C&C-Markt in Gmünd (Niederösterreich) neu auf. „Wir haben insgesamt rund zwei Millionen

investiert“, erklärt Geschäftsführer Mag. (FH) Alexander Kiennast im REGAL-Gespräch.



Feierliche Eröffnung der neuen Markthalle in Gmünd

Weiterentwicklung des Eurogast-Markthallen-Konzepts, das bereits in Wörgl (Tirol) realisiert wurde. „Wir haben das Dach aufgemacht und ein großflächiges Glasportal im Eingangsbereich eingebaut, um mehr natürliches Licht in den Markt zu holen.“ Eine abgehängte Decke wurde aus demselben Grund entfernt. Dazu wurde der Markt von Grund auf saniert: „Boden und Dach sind komplett neu. Auch die Kühlvitrinen und der gesamte Ladenbau ist jetzt wieder up-to-date.“

**Verkaufsfläche bleibt gleich.** Die Grundmauern bestehen und auch die Verkaufsfläche von 2.000 m<sup>2</sup> blieb gleich. „Ansonsten haben wir aber innerhalb der fünfmonatigen Bauzeit alles verändert“, so Kiennast.

**Markthallen-Konzept.** Dabei zimmerten die Garser an einer

Zusammen mit Ladenbau-Partner Wanzl arbeitete Kiennast dabei an einer speziellen Frische-Phalanx. „35 Prozent der Fläche entfällt auf Frische-Abteilungen.“ Auch beratungsintensive Feinkosttheken wurden aufgeschaltet. „Wir wollen unseren Kunden zur Seite stehen.“ Eine Sortimentsreduzierung gab es dennoch nicht: „Durch die neue Regulierung bringen wir sogar mehr Artikel in den Standort.“

Weitere Highlights: O&G wurde in einer Walk-In-Lösung realisiert. Mit Frischfisch und Vinothek kamen neue Warengruppen hinzu. Dazu werden beim Gmündner Standort, der künftig unter der Marke „Gmündner Markthalle“ firmiert, LEH-Sortimente und C&C-Paletten miteinander verschränkt.

Ausgeklügelt präsentiert sich auch das Abhol-Konzept in Gmünd. ▶

C&C



**SERVICEKOMPETENZ**

ca. 6.000 Artikel des Täglichen Bedarfs

**WARENGRUPPENKOMPETENZ**

Disposition, Regalbestückung, Retourenmanagement

**CATEGORY MANAGEMENT**

Gemeinsame, verkaufsstarke Konzepte mit dem Handel

**DER SPEZIALIST IM NON FOOD SERVICE**  
[www.wenco.at](http://www.wenco.at)



## VON DER NATUR SERVIERT SUPPENBECHER KRAFT

Damit die Suppe so heiß gegessen wird, wie sie gekocht wurde

Mit der kalten Jahreszeit steigt das Bedürfnis nach einer herzhaften und heißen Mahlzeit. Sie kreieren dafür gerne eine klare Essenz oder eine cremige Suppe? Unsere tollen Suppenbecher aus Kraft-Karton sind dafür die perfekte Verpackung! Das Kraft-Material ist nicht nur natürlich, sondern auch ein Top-Isolator!

- Erhältlich in 5 Größen, mit PLA-Beschichtung
- Passendene und fest verschließende Deckel mit Dampfloch
- Mit der Möglichkeit, Becher zu versiegeln
- Individuell bedruckbar (ab 50.000 Stück pro Größe)

**Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne für die passende Lösung: T +43 1 270 16 20 Ihre Pacovis**



Pacovis Österreich GmbH & Co KG  
Czeija-Nissl-Gasse 11, A-1210 Wien  
T +43 1 270 16 20, F +43 1 270 79 07  
[office@pacovis.at](mailto:office@pacovis.at), [www.pacovis.at](http://www.pacovis.at)



Kiennast Logistikzentrum

Denn: Neben den 2.000 m<sup>2</sup>-Verkaufsfläche gibt es auch ein Reserverlager mit 3.000 m<sup>2</sup>. „Wir brauchen im Geschäft deshalb für Großgebäude keine Paletten platzieren, sondern können bei entsprechenden Abnahmemengen in unserer Lagerhalle kommissionieren.“ Dazu werden die Waldviertler Kunden vom neu aufgestellten Markt bearbeitet werden.

**Umsätze gehen nach oben.** Nach dem Einstieg von Kiennast gab es am Standort bereits einen Zug nach oben. „Wir wollen diesen Schwung weiterführen.“ Das Ziel: „Mittelfristig möchten wir in Gmünd mehr als zehn Millionen Euro erwirtschaften.“ Bereits 2019 soll eine Marke von 9,5 Millionen Euro genommen werden.

Dabei will der Geschäftsführer „die Nummer eins im Waldviertel werden.“ „Unser Einzugsgebiet reicht vom oberösterreichischen Freistadt über die Bezirke Gmünd, Waidhofen und Zwettl.“ Dazu soll künftig auch das Flugblatt breiter gestreut werden. „Auch die tschechischen Kunden sind für uns von Interesse.“

**Weitere C&C-Märkte.** Der erste C&C-Markt im Kiennast-Imperium „macht Spaß“. Aber: „Wir werden mit Sicherheit keine Projekte auf der grünen Wiese hochziehen. Wenn es aber partnerschaftliche Lösungen gibt, sind wir offen für neue Projekte.“

**Entwicklung.** 2017 konnte das Großhandelshaus Kiennast einen Umsatz von 88,2 Millionen Euro. Auch heuer liegen die Garser voll auf Kurs. „Derzeit sind wir insgesamt sechs Prozent vorne.“

*Herbert Schneeweiß*



# RESCH & FRISCH TRÄGT

**HARRYSON®**  
= BUSINESSWEAR =

„Ein einheitlicher textiler Auftritt – die Textile Identität – vermittelt die Persönlichkeit eines erfolgreichen Unternehmens und bildet die Basis jeder Corporate Identity.“

[www.harryson.com](http://www.harryson.com)

**NEU**

*Einzigartig*

# Top-Innovation von AMBROSIUS



## NEUE 5 & 7 TAGE MOTIVKERZEN

- ... garantiert 5 oder 7 Tage Brenndauer
- ... Regenfest
- ... zum Aufstellen im Freien geeignet
- ... getestete Motive
- ... ab sofort verfügbar

**AMBROSIUS**

PARTNER VON  
**LICHT INS DUNKEL ORF**