



Aus *KastlGreissler* wird *KistenKrämer*. Dank erfolgreicher Crowdfunding-Kampagne kommt das Nahversorgungsmodell aus Österreich nun auch nach Deutschland

24. März 2021. Im Februar erhielt das österreichische Startup 250.000 Euro, um finanziell gestärkt und mit einem großen Vertrauensbeweis ausgestattet die Expansion nach Deutschland in Angriff zu nehmen. Seit gestern ist die *KistenKrämer* GmbH offiziell gegründet. „Mit Ihrer Investition verhindern Sie, dass Menschen 2 Tonnen Autoblech 20 Kilometer weit bewegen für 2 Liter Milch“, brachte es der Aufruf von Christoph Mayer, Geschäftsführer der *KistenKrämer* GmbH und *KastlGreissler*-Gründer, auf den Punkt, worum es geht – um ein innovatives Nahversorgungsmodell mit Fokus auf regionalen Produkten.

Zum zweiten Mal innerhalb eines Jahres konnte das Startup hunderte Mitstreiterinnen und Mitstreiter dafür gewinnen, die Nahversorgung zu revolutionieren. Während in Österreich bereits die ersten *KastlGreissler* in modernen Selbstbedienungsshops Gutes aus der Umgebung und alles, was man täglich braucht, anbieten, werden mit den neuerlich auf GREEN ROCKET gesammelten Investitionen nun in Kürze auch die ersten deutschen *KistenKrämer* für mehr Nachhaltigkeit sorgen. Dabei hat der *KistenKrämer* ambitionierte Ziele für Deutschland: In drei Jahren könnten dem steigenden Interesse an gesunden, hochwertigen, regionalen Lebensmitteln rund 400 Shops Rechnung tragen.

Wie für andere österreichische Startups ist Deutschland der erste Expansionsmarkt. Auch hier gibt es viele ländliche Gemeinden ohne Nahversorger bzw. gilt es die Lücke zwischen Hofläden, die meist ein eingeschränktes Sortiment an Spezialitäten anbieten, und dem Lebensmitteleinzelhandel, der aufgrund zentraler Einkaufsstrukturen nicht bei kleinen, lokalen Produzentinnen und Produzenten einkaufen kann, zu schließen. Basierend auf dem erfolgreichen Start und den vielen Erfahrungen in Österreich wird das Modell des *KastlGreissler* als *KistenKrämer* in einem ersten Schritt nach Sachsen und Bayern gebracht. Dies passiert nun zwei Jahre früher als geplant und wurde durch Crowdfunding in Höhe von 250.000 Euro ermöglicht. Zu erwähnen ist, dass es sich dabei um private Investorinnen und Investoren aus Deutschland und Österreich handelt, die daran glauben, dass das Konzept auch auf internationaler Ebene angenommen wird. In nur 13 Minuten war bei der im März 2021 laufenden Kampagne die Fundingschwelle von 50.000 Euro erreicht und das Fundinglimit wurde von 150.000 auf 250.000 Euro hochgeschraubt, die nach weniger als 36 Stunden ausfinanziert waren.

Nachhaltige Veränderung in der Nahversorgung

2020 ist das als Franchise-System geführte Unternehmen an den Start gegangen, um ein wesentliches Problem unserer Zeit zu lösen: die Nahversorgung am Land, für die leider oftmals ein Auto benötigt wird. Dass dies weder im Sinne der Umwelt noch im



Sinne der Bevölkerung ist, liegt zwar auf der Hand, wurde aber lange Zeit ignoriert. Regionale Lebensmittel direkt vom Bauern aus dem (Nachbar)Ort, aber auch andere wichtige Produkte wie Hygieneartikel, Wasch- und Reinigungsmittel und vieles mehr jederzeit und in Selbstbedienung zur Verfügung zu stellen, ist die einfache Antwort darauf. Dank der ersten, äußerst erfolgreichen Crowdfunding-Kampagne im April 2020 und einem Investment in Höhe von 300.000 Euro konnte der *KastlGreissler* die für letztes Jahr angestrebten Ziele in Österreich nicht nur erreichen, sondern deutlich übertreffen. Bis dato konnten bereits sechs Franchisenehmerinnen und -nehmer gefunden werden, die mit Stand März 2021 mit insgesamt zehn Containern in fünf österreichischen Bundesländern vertreten sind (Niederösterreich, Burgenland, Kärnten, Tirol und Oberösterreich). Bis Jahresende darf sich die *KastlGreissler*-Familie über 40 Container in Österreich freuen, bis 2024 sollen es hier rund 150 Container-Läden sein.

Kleine Kiste groß gedacht

Wenn dank eines schlaun Ladenbaus rund 450 unterschiedliche Produkte auf knapp 15m² Fläche untergebracht werden und den Konsumentinnen und Konsumenten damit ein Vollsortiment für den kompletten Einkauf zur Verfügung steht, kann durchaus von einem großen Wurf gesprochen werden. Dass mindestens 50 Prozent der Waren direkt aus der Region kommen müssen, verdeutlicht das Engagement des *KistenKrämer* die Transportwege möglichst kurz zu halten. Manche der in Österreich bereits aktiven Franchisenehmer liegen hier sogar zwischen 70 und 80 Prozent regionaler Erzeugnisse, bei gleichzeitiger Deckung des gesamten täglichen Bedarfs.

Dass es das Problem fehlender Nahversorger überall gibt, ist mit ein Grund dafür, warum sich das Unternehmen – mitten in der österreichweiten Expansion – Anfang des Jahres für eine weitere Crowdfunding-Kampagne entschied. „Selbst wenn das Thema Nahversorgung heißt, darf der Blick ruhig auch etwas in die Ferne gerichtet werden – oder in einem ersten Schritt zumindest über die eigene Landesgrenze hinaus“, so Christoph Mayer, *KastlGreissler*-Gründer und Geschäftsführer der *KistenKrämer* GmbH, der die Expansion nach Deutschland leitet.

Nachfrage nach regionalen Lebensmitteln

2020 und 2021 werden zweifelsohne als Corona-Jahre in Erinnerung bleiben, die vieles verändert haben. „Wir haben mitten in der Krise gestartet und dabei von einem verstärkten Bedürfnis nach Regionalität profitiert“, sagt Gerald Gross, *KastlGreissler*-Geschäftsführer und Gesellschafter in Österreich. „Genauso sind wir aber davon überzeugt, dass dieser Wandel ein langfristiger ist und auch nach Corona anhalten wird.“

Alle weiteren Informationen finden Sie auf:
www.kistenkraemer.com



Für Rückfragen stehen Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung:

Christoph Mayer, Geschäftsführer *Kistenkrämer* GmbH

T: +43 676 6922692

M: christoph.mayer@kistenkraemer.com

Markus Heger, krusche & heger machen pr

T: +43 676 7394402

M: office@krusche-heger.at