# KastlGreissler: Insolvenz für das Franchise-System, doch die Selbstbedienungsboxen bleiben

Ende einer Vision? Die KastlGreissler GmbH meldet Insolvenz an, aber die beliebten Selbstbedienungsshops bleiben bestehen. Das innovative Konzept scheiterte an den wirtschaftlichen Realitäten. Nun bleiben Fragen offen, wie es mit der Marke weitergeht.

*Christoph Mayer, Erfinder der Marke möchte diese trotzdem erhalten. Sie steht für Regionalität, Versorgungssicherheit und ein nachhaltiges Einkaufserlebnis. „Die Idee lebt weiter," betont er. Ob und wie das gelingt, bleibt jedoch abzuwarten. © KastlGreissler / Hafenrichter*

Mitten im Waldviertel begann 2020 die Erfolgsgeschichte des **KastlGreissler**s. Die Idee? Nahversorgung für kleine Gemeinden wiederbeleben – mit Selbstbedienungsshops, die lokale Produkte direkt vor Ort anbieten. Christoph Mayer, Gründer und Geschäftsführer, hatte eine klare Vision: Orte mit mindestens 600 Einwohnern sollten Zugang zu frischen,

**regionalen Lebensmittel**n erhalten. Kein Wunder, dass die Idee Anklang fand – schließlich passt sie perfekt in eine Zeit, in der Regionalität und Nachhaltigkeit immer wichtiger werden. Doch trotz aller Beliebtheit geriet das Franchise-System in eine wirtschaftliche Schieflage, die Mayer nun zur Insolvenz zwang.

## Was bleibt, was geht?

Die gute Nachricht: Die bestehenden **26 Standorte** bleiben geöffnet. Verantwortlich dafür sind unabhängige Kaufleute, die die Selbstbedienungsshops eigenständig führen. Diese Shops sind finanziell unabhängig und daher nicht direkt von der Insolvenz betroffen. Die Kund:innen können also weiterhin ihre regionalen Lieblingsprodukte aus den Boxen holen. Die schlechte Nachricht: Das Franchising-Konzept, das die Basis für das Wachstum des Unternehmens bildete, wird eingestellt. Neue Standorte wird es also vorerst nicht geben.

## Warum scheiterte das Franchise-System?

Die Vision des KastlGreisslers war ambitioniert – und genau das wurde zum Problem. Ursprünglich plante Mayer mit bis zu 100 Standorten, um finanziell stabil zu sein. Doch die Realität sah anders aus:

- **Langsames Wachstum:** Neue Franchise-Partner:innen fanden sich nur schleppend.
- **Wirtschaftliche Belastungen:** Die Folgen von Covid-19, der Ukraine-Krieg und steigende Energiekosten machten es schwer, kostendeckend zu arbeiten.
- **Hohe Einstiegshürden:** Franchisegebühren von 20.000 Euro pro Partner waren für viele potenzielle Kaufleute ein Hindernis.

„Das Wachstumspotenzial wurde überschätzt,“ räumte Mayer ein. Um langfristig erfolgreich zu sein, hätte das Unternehmen schneller expandieren müssen – doch die Rahmenbedingungen ließen das nicht zu.

## Die Zukunft der Marke KastlGreissler

Christoph Mayer möchte die Marke trotzdem erhalten. Sie steht für Regionalität, Versorgungssicherheit und ein nachhaltiges Einkaufserlebnis. „Die Idee lebt weiter," betont Mayer. Ob und wie das gelingt, bleibt jedoch abzuwarten.

## Ein harter Schlag für die Nahversorgung

Mit der Insolvenz des Franchise-Systems geht eine mutige Vision zu Ende. Für viele kleine Gemeinden war der KastlGreissler ein Symbol dafür, wie moderne Lösungen Tradition und Regionalität verbinden können. Auch wenn die bestehenden Shops weitermachen, bleibt ein bitterer Beigeschmack. Die Frage ist: Kann sich die Marke KastlGreissler in der aktuellen Form halten? Oder wird sie langfristig Teil der österreichischen Nahversorgungsgeschichte?

**Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at**