

SIEGER GROSSBETRIEBE Umsatz über 50 Millionen Euro

Höhenflug von Kröswang geht weiter

1. Platz. Die hohe Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit beweist, dass der Frischelieferant alles richtig macht.

VON CHRISTIAN SCHERL

Die Kröswang GmbH aus Grieskirchen ist ein Lebensmittelgroßhändler und beliefert Gastronomie, Hotellerie und Großküchen in Österreich und Süddeutschland mit frischen und tiefgekühlten Lebensmitteln. Das Sortiment umfasst mehr als 3100 frische und tiefgekühlte Lebensmittel.

Im traditionsreichen Klaushof begann vor 50 Jahren die Geschichte des Unternehmens. Der historische Vierkanthof hat sich zu einem modernen Frische-Kompetenzzentrum entwickelt. Mittlerweile hat Kröswang zwölf Standorte und kann damit eine Lieferung innerhalb von 24 Stunden garantieren - auch durch ein ausgeklügeltes Logistiksystem, das es Kröswang ermöglicht, direkt auf die Lager der ausgewählten Fleischproduzenten zuzugreifen. Man setzt auf österreichische Qualitätsprodukte und nachhaltige Technologien.

Betrachtet man nur das Österreich-Geschäft, hat der Umsatz im Geschäftsjahr 2024 rund 316 Millionen Euro betragen. 2023 wurde das Deutschland-Geschäft in eine eigene Gesellschaft ausgelagert. Rechnet man beide Umsätze zusammen, hat die Kröswang GmbH 361 Millionen Euro erwirtschaftet. Dieses Jahr verzeichnet das Unternehmen von Februar bis September neuerlich ein Wachstum von zehn Prozent. Manfred Kröswang, Geschäftsführer und Eigentümer der Kröswang



Manfred Kröswang, Geschäftsführer und Eigentümer der Kröswang GmbH. [www.raphaelgabauer.at]

Gastro GmbH und des Frischelieferanten Kröswang, rechnet damit, dass der Umsatz bald die 400-Millionen-Grenze knacken könnte. „Das Geschäftsjahr 2024 verlief für uns äußerst positiv“, sagt Kröswang und hat auch eine Erklärung für die Performance parat: „Wir haben ‚gesunde‘ Kunden, ein breites Sortiment und motivierte Mitarbeiter.“

2024 beschäftigte das Unternehmen mehr als 450 Personen. Kürzlich hat man erst das zweite Mitarbeiterwohnhaus fertiggestellt. „Wir können jetzt Unterkünfte für 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anbieten. Speziell im Lagerbereich ist dies notwendig, damit wir in Zukunft noch ausreichend Mitarbeiter - primär aus dem benachbarten Ausland - bekommen.“ Für den Eigentümer

hat die Mitarbeiterzufriedenheit oberste Priorität. Daher wird sie auch alle drei Monate gemessen. Mit der aktuellen Messung kann er sehr zufrieden sein. „Die Mitarbeiterzufriedenheit in unserem Haus ist auf sehr hohem Niveau.“

Kunden werden Fans

Eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit spiegelt sich in einer hohen Kundenzufriedenheit. „Unsere Vision lautet: Wir machen Kunden zu Fans! Das ist in der DNA aller Kröswang-Mitarbeiter und macht den speziellen Kröswang-Spirit aus.“ Dementsprechend konnte man 2024 auch viele Neukunden gewinnen. „Im Schnitt konnten wir 2024 jeden Monat rund 200 Neukunden begrüßen“, sagt Kröswang. „Die optimale Kundenbindung in unserer Branche bedeutet, den Kunden jeden Tag aufs Neue zu begeistern.“ Konkret bei Kröswang wiederum heißt das: höchste Frische und eine äußerst hohe Liefierzufriedenheit. „Unsere Kunden können im Grunde jeden Tag ihren Lieferanten wechseln. Das ist die ganz spezielle und spannende Herausforderung als Lebensmittelgroßhändler.“

Frische zu garantieren, bedarf natürlich auch sehr viel Energie. „Wir haben das Glück, dass der Anteil an der Wertschöpfung diesbezüglich im Vergleich zur Industrie relativ gering ist“, erklärt der Eigentümer. „Zusätzlich haben wir auf den Dächern aller zwölf Standorte jeweils PV-Anlagen und erzeugen somit 50 Prozent des benötigten Stroms selbst. In Summe sind das rund 3000 kWp.“

Heuer feierte Kröswang 50-Jahr-Jubiläum. Der Zukunft blickt Manfred Kröswang optimistisch entgegen. Diese positive Einstellung und Energie übertragen sich auf das gesamte Unternehmen. Insofern ist der Geschäftsführer zuversichtlich, die ambitionierten Wachstumsziele auch heuer zu erreichen.

Starke Nachfrage nach Möbelteilen von Speedmaster

2 Platz. Die Speedmaster GmbH erzielte 2024 einen Umsatzrekord, trotz schwächelnder Branche

Rund 25.000 Fachbetriebe in der Möbelbranche beliefert Speedmaster, der hochmoderne Produzent von Möbelteilen. Das Unternehmen aus Ebersalzell erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2024 rund 115 Millionen Euro. „Trotz eines herausfordernden Umfelds blieben wir von den wirtschaftlichen Turbulenzen weitgehend unberührt“, blickt Geschäftsführer Günther Schweiger zurück. „Während viele Betriebe unserer Branche mit Rückgängen zu kämpfen hatten, konnten wir unseren Kurs halten und sogar leicht wachsen. Wir haben erneut eine stabile Seitwärtsentwicklung mit einem Plus von 1,1 Prozent oder 1,2 Millionen Euro erzielt. Das zeigt: Unsere Kunden entscheiden sich nicht nur für den besten Preis, sondern für Partnerschaft, Verlässlichkeit und Qualität.“ Die Herausforderungen lagen insbesondere im Bereich Personal. „Etwa bei der



Speedmaster-Chef Günther Schweiger. [Speedmaster]

Lohnentwicklung, Verfügbarkeit und Flexibilität sowie im wachsenden Anspruch an eine ausgewogene Work-Life-Balance“, erzählt Schweiger. „Hinzu kamen die anhaltende wirtschaftliche Unsicherheit und hohe Kosten bei Energie und Transport, die eine vorausschauende Planung erschwerten. Dennoch ist es gelungen, das Unternehmen stabil auf Kurs zu halten.“

Bestens angenommen wurde der 2024 neu eingeführte Internetshop. „Außerdem konnten wir 1358 neue Kunden gewinnen.“

Auch für das laufende Geschäftsjahr rechnet der Möbelteilproduzent aus dem Hausruckviertel mit einem leichten Anstieg bei Umsatz und Ergebnis. „Wichtig ist uns vor allem, unseren Kurs der Verlässlichkeit und Nähe zum Handwerk fortzusetzen. Denn unsere Stärke liegt in der Partnerschaft - und in der Leidenschaft, mit der wir jeden Tag für unsere Kunden arbeiten.“ CS

Fussl Modestraße optimiert sich kontinuierlich

3. Platz: Die Fussl Modestraße Mayr GmbH punktet mit Qualität und kundenfreundlicher Beratung.

Die Fussl Modestraße ist ein traditionsreiches Familienunternehmen mit einer langen Geschichte, die bis vor 154 Jahren zurückreicht. Die Zentrale befindet sich in Ort im Innkreis. Das Unternehmen zeichnet sich durch sein vielfältiges Angebot an Mode und Accessoires für Damen, Herren und Kinder aus, das durch exklusive Marken, topaktuelle Trends und ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt. Ziel ist es, den Kunden eine einzigartige Modewelt zu bieten, die vom lässigen Casual-Look bis hin zu eleganten Outfits für verschiedene Anlässe reicht. Dabei legt die Fussl Modestraße großen Wert auf ein hervorragendes Kundenservice, das durch ein motiviertes und kompetentes Modeteam in den Filialen gewährleistet wird.

Das Unternehmen wird in der fünften Generation von den Brüdern Karl und



Fussl-Geschäftsführer Ernst Mayr. [Fussl Modestraße Mayr GmbH]

Ernst Mayr geführt, die von den Ehefrauen Maria und Martina Mayr unterstützt werden. Die Expansion des Familienunternehmens wird aktiv vorangetrieben, wobei der Schwerpunkt auf Süddeutschland liegt.

Bereits im Jahr 2016 wurde dort die erste Filiale eröffnet. Heute verfügt die Fussl Modestraße über insgesamt 50 Standorte und plant, die Expansion weiter auszubauen.

195 Millionen Euro erwirtschaftete das Unternehmen 2024. „Unser Umsatz ist bisher immer bergauf gegangen. Aktuell spüren wir, dass es eine Seitwärtsbewegung gibt. Damit sind wir aber vollauf zufrieden, denn gerade im aktuell wirtschaftlich schwierigen Umfeld kämpfen vieler unserer Mitbewerber ums Überleben“, sagt Ernst Mayr. „Für uns ist wichtig, immer auf dem letzten Stand der Dinge zu sein. Unsere Kundinnen und Kunden honorieren unsere hohe Qualität und schätzen vor allem unser Beratungsservice.“ CS

Eine Veranstaltung von

Mit Unterstützung von

