



Frank Oran (re.) und Frank Roeder sind die Väter des Erfolgs der Vendis Gastro. Mit eigenem Fuhrpark wird die Gastronomie im Südwesten Deutschlands beliefert, eingeklinkt: Der Firmensitz in Homburg

Platzhirsch im Südwesten

Gerade einmal vier Jahre benötigten Frank Oran und Frank Roeder, um aus der Vendis Gastro GmbH & Co. KG eines der profitabelsten Geschäftsfelder der Karlsberg Gruppe zu machen.

Ende des Monats wird Frank Oran das Unternehmen verlassen und sich neuen Aufgaben zuwenden. Doch die Weichen sind gestellt. Bereits seit November 2014 wird sein Nachfolger Sven Schirmer eingearbeitet. Schirmer, der zuvor als Vertriebsdirektor Gastronomie das gesamte Gastronomiegeschäft der Karlsberg Brauerei GmbH in Deutschland geleitet hatte, wird unterstützt durch Jochen Müller, der im November die neu geschaffene Position des Bereichsleiters Wein und Spirituosen übernommen hat. Müller, der zuletzt den Gastronomie-Vertrieb im Großraum Saarbrücken leitete, soll als Bindeglied zwischen dem neuen Geschäftsführer Sven Schirmer und Frank Roeder fungieren. Roeder ist neben Oran der zweite wichtige Mosaik-Stein in der Erfolgs-

geschichte der Vendis, die in der Auszeichnung zum »Weingroßhändler des Jahres« 2014 gipfelte.

Das Unternehmen entstand 2008 als Zusammenschluss aus den vier mäßig erfolgreichen Getränkefachgroßhandlungen der Karlsberg Verbund Gruppe: Schneider in Tholey, Werthan in Trier, SWG Südwestgetränke Plus in Neunkirchen und Hausmann in Ramstein, wo sich bis Ende 2014 das Zentrallager befand. Im Januar erfolgte der Umzug nach Homburg. Dort wurde in unmittelbarer Nähe zu den Büros eine neue, klimatisierte Halle gebaut, die noch bessere Bedingungen für die Lagerung der Weine bieten soll. Die Büros der bisher in Ramstein ansässigen Mitarbeiter wurden bereits nach Homburg verlegt. Damit sind jetzt alle Vendis-Mitarbeiter an einem Ort zentralisiert, wovon sich die

Weinkompetenz gewonnen

»Das Sortiment von VIF war bereits über Jahre erprobt und in der Gastronomie gut eingeführt. Das hat die positive Entwicklung sicherlich beschleunigt.«

Frank Roeder, VIF - Kompetenzzentrum für Wein, Vendis

Verantwortlichen zusätzliche Effizienzsteigerungen versprechen.

Derzeit setzt das Unternehmen auf personelle Expansion. Vier Jahre zuvor, 2010, als Oran die Geschäftsführung übernommen hatte, galt es zunächst, mittels eines strikten Sanierungskurses wettbewerbsfähige Strukturen zu schaffen. Vertrieblich erwies sich die Entscheidung, sich voll auf die Belieferung der Gastronomie zu konzentrieren, als Volltreffer. Die dritte wichtige Entscheidung war, sich die in Teilen fehlende Weinkompetenz ins Haus zu holen. Dies gelang Oran durch die Übernahme des Gastronomie- und Franchisegeschäftes von VIF. VIF-Gründer Frank Roeder wurde bereits ein Jahr zuvor als fester Berater verpflichtet und nach dem Zusammenschluss mit der Aufgabe betraut, VIF als »Kompetenzzentrum Wein der

Vendis« aufzubauen. Die Erfolge ließen nicht lange auf sich warten: 2012 stieg der Umsatz um 5 Prozent, 2013 bereits um 18 Prozent und auch 2014 wurde der Kurs beibehalten. Für die kommenden drei Jahre ist ein jährliches Wachstum um 8 Prozent geplant.

Zu Vendis gehören heute fünf Geschäftsbereiche: Vendis Bier & Getränke, Vendis Hygiene & Technik, Vendis Frische & Tiefkühlkost (seit Juli 2013) und die beiden Weinsparten: Vendis Weine & Spirituosen und VIF – Kompetenzzentrum für Wein.

Die »Fine-Wine-Sparte« VIF bietet ein spezialisiertes Weinsortiment für die gehobene bis Top-Gastronomie, das Frank Roeder bei VIF über Jahre aufgebaut hat. Ursprünglich war das



Vendis: »Weinhändler des Jahres« 2014 in der Kategorie Fachgroßhandel

Kooperationsmodell Vendis und Zadra Gruppe

Win-win-Situation

Neue Wege haben Vendis und die Zadra Gruppe beschritten. Als Zwischenfazit lässt sich festhalten, dass beide Seiten von dem Modell profitieren.

Zur Zadra Gruppe gehören eine Reihe von Gastronomie-Objekten, von der

Festhalle in Zweibrücken bis zum Romantik Hotel Landschloss Fasanerie, aber auch die Gastronomie in den Factory-Outlet-Centern in Wolfsburg und Zweibrücken. Aufgebaut hat dieses Gastronomie-Reich der Südtiroler Roland Zadra, der 1986 das Hotel Rosengarten und sechs Jahre später die renommierte Fasanerie in Zweibrücken übernahm. »Ich war genervt davon, dass der Weineinkauf bei unseren Gastronomieobjekten nicht sehr effizient zu steuern war. Im Sternerestaurant in der Fasanerie hatten wir am Ende 500 Positionen auf der Karte, verkauft haben sich aber letztlich die Lieblingsweine des Sommeliers«, erklärt Zadra. »Ich wollte auch weg von dem immensen Lagerwert von zuletzt zwischen 300.000 und 400.000 Euro. Heute liegen wir für vier Standorte bei 70.000 bis 80.000 Euro. Nur Wolfsburg wird separat beliefert.« Möglich wurde diese Effizienzsteigerung durch eine Zentralisierung des Einkaufs. Eingekauft wird alles über die Vendis, bis zur Minibar auf den Zimmern. Beliefert wird einmal wöchentlich. Für jeden Wein ist je nach Drehgeschwindigkeit ein Mindestbestand festgelegt, die Spanne reicht von 3 bis 120 Flaschen. Dabei hat jedes Objekt eine anders zusammengestellte Weinauswahl, außerdem wurde von einer prozentualen Kalkulation auf feste Aufschläge umgestellt. »Wir machen heute den gleichen Weinumsatz, aber bei fairerer Kalkulation. Vor allem habe ich eine wesentlich bessere betriebswirtschaftliche Kontrolle.« Der vergleichsweise höhere Betreuungsaufwand, die Reservierungen von Weinpartien und die hohe Lieferfrequenz zahlen sich auch für Vendis aus, und zwar in Form eines sechsstelligen Umsatzes mit einem einzelnen Kunden.



VIF-Angebot geprägt von italienischen und französischen Weinen, inzwischen hat Deutschland stark aufgeholt. Vendis Weine & Spirituosen überzeugt mit einem straffen Sortiment, das gezielt auf die klassische bis mittlere Gastronomie ausgerichtet ist, inklusive starken Marken wie Schneider, Meffre, dem Top-Seller Emile Boeckel und einem breiten Italien-Sortiment mit Marken wie Villa Sandi und Le Contesse, Rocca delle Macie oder Tinazzi, um nur einige Beispiele zu nennen. Für den Vertrieb des VIF- und Vendis-Weinsortiments sind Vincenzo Gulla und Johannes Schäfer verantwortlich. Sie sorgen als Weinexperten für die kompetente Kundenberatung. Hinzu kommt der Vendis-Außendienst, der aus acht Mitarbeitern besteht.

Heute ist Vendis im Kerngebiet, dem Saarland, mit einem Marktanteil in der Gastronomiebelieferung von 55 bis 60 Prozent der uneingeschränkte Marktführer. Der Umsatz mit Wein erreichte 2013 3,6 Mill. €, 2014 wurde die 4 Mill. Euro Marke nur knapp verfehlt. Das expansive Konzept sieht auch die Weiterentwicklung des VIF-Franchise-Konzeptes vor. Angestrebt werden ein bis zwei neue Partner pro Jahr.

Sascha Speicher

Fakten

Vendis Gastro GmbH & Co. KG

Tochterfirma der
Karlsberg Holding

Firmensitz:
Karlsbergstraße 80
66424 Homburg

Geschäftsführung:
Frank Oran (bis Jan. 2015)
Sven Schirmer

Geschäftsbereiche:

- Vendis Weine & Spirituosen
- VIF – Kompetenzzentrum für Wein
- Vendis Bier & Getränke
- Vendis Hygiene & Technik
- Vendis Frische & Tiefkühlkost (seit Juli 2013)

Jahresumsatz 2013:
42 Mill. Euro

Weinumsatz 2013:
3,6 Mill. Euro

Weinumsatz 2014:
ca. 4 Mill. Euro

Sortiment: rund 1.450 Weine und 450 Spirituosen

Kunden: 2.800

Marktanteil Gastronomiebelieferung im Saarland:
55-60 Prozent

Umsatzanteil nach Herkunft (2013, in Prozent):

■ Frankreich	42
■ Italien	27
■ Deutschland	25
■ Spanien	4
■ sonstige	2

Sven Schirmer,
Geschäftsführer

