



Mit Tradition und Qualität zum erfolgreichen Szenelieferant

Neuer Standort bietet Raum
für ausgebautes Weinsortiment
und sorgt für mehr Umsatz


Trend und Szene sind seine Passion. Die Rede ist von Ralf Krämer, der in der Branche nicht von ungefähr der „junge Wilde“ genannt wird. Findet sich in seinem Sortiment doch alles, was in In-Locations und bei großen und außergewöhnlichen Events auf gar keinen Fall fehlen darf. Allein drei Seiten umfasst das Inhaltsverzeichnis der Preisliste der am Lager befindlichen Spirituosen. Daraus seien nur einige Highlights genannt: Aktuelle Renner (sozusagen in aller Munde...) sind Alcopops wie Smirnoff Ice und Bacardi Rigo. Eine umfangreiche und hochwertige Auswahl an Whiskies – von Scotch und Malt über


die irischen und kanadischen Varianten bis hin zu Bourbon und Whisky-Likören – trägt der immer stärker werdenden Nachfrage an Spezialitäten dieser Art Rechnung. Revivals à la Absinth, Szene-Bier mit exotischen Namen wie etwa Desperados Tequila Beer oder Two Dogs „Lemon Brew“ gehören genauso dazu wie ein hochkarätiges Sekt-, Cava- und Champagner-Angebot. Liköre, Brandy's, Cognacs und Wodkas ergänzen die Palette. 90 Sirup-Grundstoffe und allerlei Cocktailzubehör lassen das Herz eines jeden Barkeepers höher schlagen, Mineralwässer vom Feinsten, Säfte mit Geschmacksrichtungen von A wie Apfel bis W wie Williams Birne und internationale Erfrischungsgetränke von Aranciata bis Cranberry Classic Ocean



Spray und Orangina lassen keine Wünsche offen. Bei all dem liegt der Level für Qualität und Quantität sehr hoch. Die ausgesprochen intensive Lagerhaltung garantiert eine ständige Lieferfähigkeit. Sie ist Teil des Erfolgs von Krämer. Denn: Die Akquise von Neukunden wird damit sehr entscheidend gestützt.

Krämer versteht sich als regelrechter Trendscout mit der richtigen Nase für Novitäten, die auch durchsetzbar sind. „Das Machbare ist das Ziel“, so sein Credo. Der diplomierte Betriebs-





Erfolg durch Menschen, Marken und Ideen

ALLIED DOMECQ

Allied Domecq Spirits & Wine Deutschland GmbH & Co. KG
 Lyoner Str. 9, 60528 Frankfurt am Main
 Te.: +49 (0) 69-69 59 99-0 · Fax: +49 (0) 69-69 59 99-9 00
www.alliedomecq.de · Email: zentrale@adsweu.com

GIFFARD

DEPUIS 1885





Liefert an den FGH Krämer u. a.



Ernest & Julio Gallo



Nicolas Feuillatte

Weinwelt / Mack & Schühle AG · Neue Strasse 45
 73277 Owen · Tel. 07021-5701-532 · www.weinwelt.de

wirt übernahm vor rund zwölf Jahren das 1926 im südhessischen Modautal gegründete Unternehmen vom Vater. 2001 wurde 75-jähriges Bestehen des Fachgroßhandels gefeiert. Das Jubiläum war idealer Ausgangspunkt für Weichenstellungen in die Zukunft. Das alte Lager platzte aus allen Nähten, ein neues Firmengelände wurde gesucht. Seit Januar 2002 ist die Krämer GmbH in Alsbach-Hähnlein, einem optimalen Standort zwischen A5 und A67 bei Bensheim an der Bergstraße, auf einem Areal von 3000 qm angesiedelt. Diese Fläche bietet auf 1500 qm Palettenregale (4 Etagen hoch), 1000 qm umfasst das Leergutlager und 500 qm werden für Büro und überdachte Anlieferungsrampe genutzt. Zum Fuhrpark gehören 5 LKWs, drei davon 7,5-Tonner mit Hebebühne, zwei 4-Tonner Mercedes-Kastenwagen. Das

Vertriebsgebiet reicht von Mannheim/Ludwigshafen bis nach Marburg und von Bingen bis Aschaffenburg und ist logistisch auf Tagestouren ausgerichtet. Zur Crew gehören 21 Mitarbeiter, 4 davon im Außendienst und seit August 2002 wird eine junge Frau in der Sparte Groß- und Außenhandel ausgebildet. Trotz hochmoderner Büroeinrichtung funktioniert das Bestellwesen kundenbedingt nach wie vor überwiegend per Fax oder Telefon.

Der persönliche Kontakt, das direkte Gespräch hat in dem sensiblen Geschäft derzeit noch Vorrang, selbst in Zeiten schneller Datenübertragung per Internet und Email.

Das gilt insbesondere in dem Bereich, der seit dem Umzug wesentlich an Gewicht gewonnen hat: Dem Weinsortiment.

Mit Jens Holzkämper hat Krämer sich dafür einen Fachmann mit großer Sachkompetenz ins Haus geholt. Der ist „Herr“ über Spezialitäten aus ausgesuchten deutschen Regionen, sowie aus Frankreich, Italien, Spanien, aber auch aus Chile, Argentinien, Südafrika und Kalifornien. Weine aus Marokko, Mexiko, Brasilien, Uruguay, Bolivien, aus Neuseeland und Australien machen das Angebot zusätzlich attraktiv. Eine ganz besondere Novität für die Gastronomie ist ein kanadischer Eiswein als 5 cl Miniatur. „Keine teuren, angefangenen Flaschen mehr, keine Korkschmecker und kein Qualitätsverlust durch Oxidation“ schwärmt Holzkämper. Um ein Komplettpaket anbieten zu können, sind selbstverständlich hochwertige Gläser und weiteres Zubehör auf Lager.

Zur Krämer'schen Tradition gehört auch das Thema Hausmesse. Alle zwei Jahre „stellt die Industrie bei ihm aus“. Kunden können Weine verkosten, sich über Produktneuheiten informie-

ren und zu Messekonditionen einkaufen. Für Herbst 2003 ist die nächste Veranstaltung dieser Art geplant.

Der Umsatz der GmbH per anno von 9 Mio. EUR mit 2000 Kunden signalisiert eine interessante und positive Entwicklung. Zukunftsperspektiven formuliert Ralf Krämer sehr engagiert und klar: Kundenzufriedenheit ist oberste Prämisse. Im Bereich Wein will man den Ruf anstreben, der bei Spirituosen bereits erreicht ist. Mit einer gesunden, sprich maßvollen, aber kreativen Unternehmenspolitik soll weiteres Wachstum erzielt werden. Seine Empfehlung an Kollegen in der Branche: „Langfristig wird über Dumping-Preise keine Marktstellung zu erkaufen sein.“ Seine Prognosen für den Markt selbst sehen im Bereich der traditionellen Getränke eine gewisse Rückläufigkeit und – Barkeeper werden es gerne hören: „Fertig gemixte Cocktails aus der Flasche werden keine Zukunft haben“.

Annette Wilke-Weichbrodt

Kontakt:

Krämer GmbH, Tel.: 06257/9370-0, Fax: 06257/937010

Email: kraemer.alsbach@t-online.de

iNet: www.kraemergmbh.de



Starke Partner an der Seite von

Krämer



DIAGEO
DEUTSCHLAND

THE SPARKLING CROW
GRÄGER
SEKT

Sekthaus Carl Graeger GmbH, Mainzer Straße 57-59
55411 Bingen · Tel. 06721/9150-0 · Fax 06721/9150-20
E-Mail: INFO@graeger.de · www.graeger.de