

„Es findet eine Verschmelzung statt“

Der bisherige Kältetechnik-Spezialist KBS integriert ab dem 1. Oktober das Produktportfolio der Schwesterfirma Horecatec, deren Markenname vom Markt verschwindet. Das Schwerpunktsortiment Kältetechnik wird damit um Thermik, Lüftung, Spültechnik und Elektrokleingeräte erweitert – und alle Fachhandelspartner von Horecatec werden übernommen.

Schritt für Schritt hat sich das Unternehmen KBS, das zur Schmitt-Gruppe aus Fulda gehört, in den vergangenen Jahrzehnten weiterentwickelt. Seit den 70er Jahren wurden die Sortimente im Bereich Kältetechnik für den Außer-Haus-Markt ausgebaut. Mit der Gründung von Horecatec durch die Schmitt-Gruppe im Jahr 2013 wurden KBS und Horecatec Schwesterfirmen. Seitdem haben sich die Sortimente der beiden Fachhandelslieferanten bereits angenähert, vor allem Horecatec hatte zuletzt bereits einige KBS-Produkte im Katalog.

„Es findet eine Verschmelzung statt, bei der alle Horecatec-Fachhandelspartner zu KBS überführt werden“, sagt KBS-Geschäftsführer Hanns Rüsich, der seit März 2016 für das Unternehmen verantwortlich ist (siehe GastroSpiegel 04-2016, Seite 14). „Anschließend wird



Verschmelzen das Unternehmen und die Marke Horecatec auf KBS Großküchentechnik (v.l.): Die Geschäftsführer Hanns Hüsich und Markus Schmitt sowie Vertriebsleiter Joachim Gottschalk.

die Marke Horecatec vom Markt genommen, es wird dann der einheitlichen Auftritt als KBS Gastrotechnik erfolgen“, ergänzt Rüsich. Der bisherige Horecatec-Standort Hamm bleibt als Vertriebsstandort allerdings erhalten, Firmensitz des gesamten Unternehmens ist der Standort Mainz. Von dort werden in Zukunft die Geschäfte einheitlich koordiniert: Geschäftsführung, Lagerlogistik, Marketing und Verwaltung sind dann an einem Ort zusammengefasst.

Neues Logo

Zum Ende des Geschäftsjahres am 30. September 2016 wird die Veränderung offiziell vollzogen, ab dem 1. Oktober ist das neue Unternehmen dann aktiv. Schon vorab wurden alle wichtigen Marktpartner und Kunden informiert. „Wir werden auch ein

neues Logo und Signet einführen, damit die Veränderung nach außen sichtbar wird“, sagt Xenia Tendyck-Blancher, die seit Mai verantwortlich ist für das Marketing bei KBS. Bis zum nächsten März behalten die aktuellen Kataloge noch ihre Gültigkeit. „Wir werden zur Internorga 2017 einen neuen Gesamtkatalog auf den Markt bringen“, sagt die Marketing-Leiterin. Dabei wird sich dann die Darstellung des Angebots vereinheitlichen – hinzu kommen Lösungsansätze neben den Produktübersichten. Die bisherigen Ansprechpartner im Vertrieb bleiben erhalten. Während Joachim Gottschalk in Mainz die Leitung des Gesamtvertriebs mit Schwerpunkt Kältetechnik übernimmt, ist weiterhin Alessandro Strano für die übrigen Bereiche zuständig, die von Horecatec im Markt an-

geboten wurden. Alle Anfragen werden unter den Vertriebskollegen abgestimmt – insbesondere bei Projekten. „Wir wollen im Vertrieb bei den Fachhändlern und im Außer-Haus-Markt in Zukunft als Einheit wahrgenommen werden“, betont Joachim Gottschalk. Deshalb heißt die Botschaft an die Fachhändler ab dem 1. Oktober klar: „Wir sind KBS Gastrotechnik.“

Vereinfachung der Sortimente

Innerhalb der Sortimente werde es in Zukunft eine Vereinfachung geben, erläutert Geschäftsführer Hanns Rüsich: „Wir haben festgestellt, dass es mit Horecatec teilweise doppelte Strukturen in den Sortimenten gab.“ So habe man über Hamm beispielsweise Kühlische von KBS verkauft. „Das war dann für Fachhändler un-



verständlich, wenn er bei beiden Unternehmen als Kunde gelistet war, aber unterschiedliche Einkaufskonditionen hatte, die zum Beispiel aus den verschiedenen Einkaufsvolumen resultierten“, erklärt Rüschi. Demnächst gelten für die Fachhandelspartner einheitliche Konditionen.

Ab Oktober wird KBS insgesamt zwar die komplette Küche für den Fachhändler abbilden können. Dennoch wird es Schwerpunkte geben, wie Joachim Gottschalk erklärt: „KBS ist aufgrund der historischen Entwicklung und der Größe der Sortimente weiterhin sehr stark im Bereich Kälte aufgestellt. Doch es hängt vom Schwerpunkt des einzelnen Fachhändlers ab, welche Sortimente er von uns benötigt.“ Manche Fachhändler hätten einen Schwerpunkt in der Kühl-

technik, diese benötigen dann weniger thermische Produkte. Doch grundsätzlich stehe jedem Fachhändler das gesamte Produktportfolio zur Verfügung.

Lösungen wichtiger als Produkte

Im nächsten Schritt wird KBS noch stärker zielgruppenorientierte Lösungen für die gesamte Gastronomie anbieten. Hanns Rüschi erklärt: „Für uns wird es immer wichtiger, dem Fachhändler die richtige Lösung für die Anforderungen der Anwender anzubieten. Der Verkauf von Einzelprodukten bleibt ein wichtiges Standbein – doch hier herrscht starker Wettbewerb und die Preise sind im Internet jederzeit vergleichbar. Bei Projekten mit individuellen Lösungen findet der Kunde keine vergleich-



Mit einem neuen Logo wird die Integration von Horecatec in KBS Gastrotechnik verdeutlicht. Die bisherigen Horecatec-Sortimente wie Kochen, Spülen und Lüftung werden weiterhin von Alessandro Strano (r.) betreut. Darüber freut sich Gesamtgeschäftsführer Hanns Rüschi.

bare Alternative im Internet. Das bringt dem Fachhändler vor Ort und uns Vorteile.“

Vertriebsleiter Joachim Gottschalk hat eine weitere gute Nachricht für den stationären Händler: „Wir wachsen derzeit im stationären Handel stärker als im Online-Handel, weil wir

für viele Produkte die Beratungs- und Service-Kompetenz des Fachhändlers benötigen. Der Kunde kauft schließlich nicht nur einen Kühlschrank sondern die gesamte Prozesskette von Produktion, Logistik und Vertrieb über die Garantie bis hin zum Service.“ rl

Zeit, dass wir uns kennenlernen



Wir sind: **Bobeck.**

Der Hersteller innovativer, gewerblicher Spülmaschinen.

Sie sind: **Händler**

ideal ein serviceorientierter Betrieb mit 1-5 Mitarbeitern.

Wenn Sie keinen WMH-Treueschwur abgelegt haben und sich vorstellen können, ein innovatives, erfolgreiches Produkt zu überdurchschnittlich attraktiven Konditionen zu vertreiben, sollten wir uns unbedingt kennenlernen. Ein erstes Rendez-Vous vereinbaren wir per mail oder telefonisch.

Den Sekt übernehmen wir.

www.bobeck-gastrotec.de
Tel +49 (0)7543 9638-0



Weil wir gut sind