

pro Troisdorf-Fact Sheet (1): Unternehmens-Gruppe ARDAU

Die WEINQUELLE – Schwesterunternehmen des Fachhandels-treuen Großhandelsunternehmens ARDAU-Weinimport GmbH – ist im B2B & B2C-Sektor tätig. Sie sitzt seit 2017 in Troisdorf und wurde im Jahr 2002 gegründet. Die Firmen-Gruppe erzielt einen Jahresumsatz von 12 Millionen Euro.

25 Mitarbeitende – Lager, Einkauf, Buchhaltung, Außendienst (7).

Zum Namen: „Ardu“ ist das baskische Wort für Wein.

Seit 1996 sitzt ARDAU an der Langbaughstraße 6 in Troisdorf mit 4000 Quadratmeter großem Lager: eine Million Flaschen.



Lagerhalle mit spanischem Stier

WEINQUELLE-ARDAU-Gruppe: Wie ein Weinvertrieb am Markt punktet

Seit 1996 sitzt die ARDAU-Weinimport GmbH an der Langbaughstraße in Troisdorf. Auf 4000 Quadratmetern lagert der Weingroßhandel hier eine Million Flaschen. Sein Sortiment vertreibt er bundesweit an Fachhändler, Gastronomen, Industriekunden, die Lufthansa und den ausgesuchten Einzelhandel. Zur Unternehmensgruppe gehört die im B2B- und B2C-Sektor aktive WEINQUELLE. Mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Björn Gerhard und Prokuristin Susanne Nußbaum sprachen Christian Seigerschmidt, Vorstandsvorsitzender des Unternehmer-Clubs pro Troisdorf, und Carsten Seim darüber, wie sich die Unternehmensgruppe erfolgreich am hart umkämpften Weinmarkt behauptet. Das Gespräch fand statt zur Vorbereitung eines Unternehmer-Abends von pro Troisdorf und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft TROWISTA am 25. August.

Die ARDAU-Gruppe betreibt zwei Unternehmen an einem Standort in Troisdorf. Beide handeln mit Wein. Warum die Trennung?

Björn Gerhard: Die ARDAU-Weinimport GmbH ist Fachhandels-treu und nur im B2B-Sektor tätig. Das bedeutet: Sie beliefert nur den Weinfachhandel, Weinbars sowie ausgesuchte Einzelhandelsunternehmen wie EDEKA und Kaufhof Karstadt bundes-

weit. Zum Kundenportfolio zählt auch die Lufthansa – wir liefern Bordgetränke und Weine für das Sortiment der Lufthansa-Ringeltauben-Shops. Wir führen Weine der iberischen Halbinsel, aus Frankreich und ein kleineres Sortiment aus Deutschland. Wichtig dabei ist: Alle diese Weine erhalten Sie nur bei uns. Die WEINQUELLE ist ein Schwesterunternehmen der ARDAU-Weinimport GmbH.



pro Troisdorf-Fact Sheet (2): Unternehmens-Gruppe ARDAU

Portfolio: Weine, Schaumweine, Spirituosen und Feinkost von der iberischen Halbinsel, aus Italien, Frankreich, kleineres Sortiment aus Deutschland und Übersee.

Umwelt & Nachhaltigkeit

Photovoltaik-Anlage auf dem Hallendach.

Im Dach integrierte Berieselungsanlage zur umweltfreundlichen Kühlung der Halle mit Grundwasser.

Umwelt-Technik-Preis 2000 in der Rubrik „Wassertechnik“ – verliehen durch den Landrat des Rhein-Sieg-Kreises.

Die Kataloge werden klimaneutral auf Umweltschutzpapier nach FSC-Vorgaben gedruckt, worauf die Auszeichnung als „Ökoprot-Betrieb Troisdorf 2010“ folgte.

Management:

Björn Gerhard (34), Geschäftsführender Gesellschafter

Trat 2017 nach dem Tod seines Vaters Thomas Gerhard ins Unternehmen ein. Zuvor bereits Vertriebsleiter eines Weinimporteurs in Luzern/Schweiz

Bankkaufmann (VR Bank Rhein-Sieg); Verschiedene berufliche Stationen: unter anderem Luftfracht-Begleiter; Sommelier-Ausbildung

Susanne Nußbaum (43), Prokuristin

Groß- und Außenhandelskauffrau, Ausbildung im Weingroßhandel; IHK-Weiterbildung zur Handelsfachwirtin

Seit 2001 bei ARDAU; Seit 2010 Prokuristin für Die WEINQUELLE

Seit 2008 Prüfungsausschuss IHK Bonn-Rhein-Sieg – Bereich Großhandel

Ehrenamt: Lions Club Siegburg
Löwensterne

Exklusiv-Vertrieb für „Rotwein des Jahres“

Diese ist auch für den B2B-Sektor – Industriekunden/Gastronomen – und für den B2C-Sektor zuständig. Sie können dort auch als Privatkunde Weine, Präsente, Spirituosen kaufen. Wir sind mit unserem Angebot auch auf Online-Weinportalen vertreten.

Herr Gerhard, wie kam Ihr Vater Thomas Gerhard, der ARDAU langjährig führte, zum Weinvertrieb?

Björn Gerhard: Die Eltern meines Vaters hatten ein Weingut an der Mosel. Er hat damit gewissermaßen Wein im Blut gehabt. In den Weinvertrieb stieg er durch Kontakte zur spanischen Rioja-Kellerei Berberana



ein. Diese hatte 1967 auch die Vertriebsfirma ARDAU gegründet. Seit 1994 ist ARDAU in deutschem Besitz. Seit 1996 sind wir in Troisdorf. Ursprünglich beschränkte sich das Sortiment auf spanische Weine. Durch Fusion mit der Rheinischen Weinhandels-gesellschaft zur Jahrtausendwende haben wir unser Angebot auch auf portugiesische Weine ausgeweitet. Inzwischen bieten wir auch ausgesuchte Weine aus Italien, Frankreich, ein kleines Sortiment aus Deutschland und Übersee an. Im Lauf der Jahre haben wir auch passende Feinkost ins Sortiment aufgenommen – zum Beispiel köstliche spanische Chips mit Oliven- und Serrano-Schinken-Aroma sowie spanische Oliven. Unsere Fabelhaft-Schokolade lassen wir in Deutschland produzieren. Unsere Olivenöle kommen aus Italien.

Auch Discounter verkaufen inzwischen hochwertige Weine. Zudem konkurrieren Sie mit einem wachsenden Online-Angebot. Wie differenzieren Sie sich in diesem Wettbewerb?

Susanne Nußbaum: Es stimmt, der Markt wird immer schwieriger. Eine Stärke unserer Firmengruppe sind langjährig gewachsene und vertrauensvolle Kundenbeziehungen. Unsere Kunden wissen, dass sie bei uns ihren Ansprüchen gerecht werdende Qualitätsprodukte erhalten. Alle unsere Produkte vertreiben wir deutschlandweit exklusiv: Sie sind also nur über uns erhältlich. Wir kennen alle unsere Produkte und wissen,

welche Geschmacksnoten und welche Warenpräsentation unseren jeweiligen Kunden entspricht. Wir haben im gesamten Bundesgebiet sieben Außendienstler im Einsatz, die in ihren festen Gebieten rund 1200 Weinbars und Weinfachgeschäfte betreuen. Alle sind sehr produkt erfahren, zum Teil ausgebildete Sommeliers, wie auch unser Geschäftsführer (lacht).

Björn Gerhard: Unsere Kunden wissen, dass sie preisklassenbezogen immer beste Qualität erhalten. Die Flaschenpreise bei uns beginnen bei 3,50 Euro und gehen bis rund 1900 Euro je Flasche. Wir probieren jeden neuen Wein in unserem Lager selbst. Der „Fabelhaft Tinto“ des Weingutes Niepoort, den wir exklusiv vertreiben, war übrigens mehrfach Rotwein des Jahres – ausgezeichnet vom Magazin „Weinwirtschaft“.

Susanne Nußbaum: Da wir alle unsere Weine kennen, können wir sehr persönliche Empfehlungen unterbreiten. Das können Discounter oder größere Vertriebe nicht leisten! Wir bilden uns kontinuierlich fort. Kunden haben bei uns die Möglichkeit, Weine kurzfristig zurückzugeben, wenn es wider Erwarten doch einmal nicht passen sollte.

Björn Gerhard: Wir gehen sehr intensiv auf die Bedürfnisse unserer sehr heterogenen Kundschaft ein. Wir beliefern beispielsweise eine flippige Weinbar auf St. Pauli. Hier könnte beispielsweise unsere Wines & Roses-Edition passen, deren Flaschen die Namen unterschiedlicher Rocksongs wie zum Beispiel „Sympathie für the Devil“ tragen. Andere Kunden in alteingesessenen Weinfachhandels-Geschäften bevorzugen einen konservativeren Auftritt. Auch den bekommen sie bei uns.

Der Kundenbindung dienen auch Weinseminare, die wir vor der Pandemie veranstaltet haben sowie Wein- und Gin-Verkostungen, die wir nach der Pandemie am 30. Juli wieder aufgenommen haben.

Susanne Nußbaum: Ein Wettbewerbsvorteil ist bei uns auch die Individualität: Kunden haben bei uns die Möglichkeit, sich Flaschen der Marke „Fabelhaft“ ab einer Zahl von drei Paletten – also 1800 Flaschen – individuell etikettieren zu lassen. Eine wunderschöne

Das Geschäft mit Wein ist kleinteiliger geworden

Rhein-Sieg-Edition-Edition hat der Künstler Josef Hawle mit Stadtmotiven aus zum Beispiel Troisdorf, Sieglar, Siegburg sowie anderen Orten und Städten aus der Region gestaltet. 50 Cent des Verkaufspreises gehen hier für wohltätige Zwecke an Lions-Clubs in Troisdorf und Siegburg. Es gibt weitere regionale Editionen – zum Beispiel Tünes & Schäl-Edition für Köln und eine Ausgabe für Hamburg. Auch Apollo-Optik hat sich über uns eigene Flaschen gestalten lassen.

Sie führen auch Feinkost. Wie kam es dazu?

Susanne Nußbaum: Der Bedarf entstand durch unseren Präsent-service für Unternehmenskunden. Wir packen beziehungsweise liefern individuell und liebevoll gestaltete Präsentkörbe und packen Feinkost-Artikel dazu. Kleinere Mengen versenden wir innerhalb eines Tages. Bei größeren Chargen brauchen wir einen Vorlauf von ca. zwei Wochen. Die Abwicklung bei uns ist unkompliziert und schnell.



Interview: von links Fabian Wagner, Christian Seigerschmidt, Susanne Nußbaum und Björn Gerhard



In Corona-Zeiten hat dieses Geschäft einen Schub erhalten, weil viele Unternehmen wegen ausgefallener Weihnachtsfeiern auch ihren Mitarbeitenden Präsente geschickt haben. Die Kunden können entscheiden, ob sie oder wir als Absender auftreten möchten. Kunden können uns die Anschreiben/ Grußkarten mitschicken und wir legen sie kostenfrei bei. Wir erledigen den Versand. Natürlich können unsere Kunden auch die Präsente bei uns vor Ort

abholen kommen und ihre Präsente persönlich an ihre Kunden/ Freunde verteilen. Viele Weinfachhandelsgeschäfte haben auch eine kleine Delikatess-Abteilung, die wir mit unseren Feinkost-Produkten versorgen.

Vertrieb ist immer auch ein Logistikthema. Was haben Sie hier zu bieten?

Susanne Nußbaum: Lieferungen bis 18 Flaschen versenden wir mit DHL. Ab 19 Flaschen erfolgt ein gekühlter Transport über die Spedition Nagel. Natürlich kann man bei uns auch direkt abholen kommen. Unser Lager ist Montag bis Freitag von 8:00 Uhr bis 17:00 Uhr geöffnet. Bereits ab 150 Euro kommt unser Wein versandkostenfrei.

Wie hat sich Ihr Geschäft in den vergangenen zwei Jahrzehnten verändert?

Susanne Nußbaum: Es ist individueller geworden. Früher nahmen Fachhändler auch Paletten mit 600 Flaschen ab. Heute nehmen sie in der Regel nicht mehr soviel aufs Lager. Für uns sind die Aufwände dadurch gestiegen, weil das Geschäft schnelllebiger und kleinteiliger geworden ist.

Wie hat Sie die Corona-Krise getroffen?

Björn Gerhard: Wir mussten drei Monate zwischen 40 und 60 Prozent kurzarbeiten lassen. Denn es gab Absatzeinbrüche, weil auch die Weinfachhändler und die Gastronomie schließen mussten. Insgesamt sind wir aber glimpflich durch diese Krise gekommen. Ein Grund dafür: Wir hatten kurz vor Corona eine Lieferbeziehung mit Edeka aufbauen können. Hier ging der Betrieb wie in anderen

Impressum – Unternehmer-Club pro Troisdorf

Lechfeld 1 | 53844 Troisdorf | Telefon 02241 407055
Mail: info@unternehmerclub-pro-troisdorf.de

Vorstand

Christian Seigerschmidt, (Vorstandsvorsitzender),
Bereichsdirektor Geschäftsstellen,
VR Bank Rhein-Sieg eG

Claudia Eich, [Denken LENKEN] – Coaching zur
Stressbewältigung

Wolfgang Högemann, früherer PR-Leiter Reifen-
häuser GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

Heinz Nagel, Geschäftsführender Gesellschafter
NagelTeam GmbH

Dr.-Ing. Hildegard Sung-Spitzl, Geschäftsführerin
iplas – innovative plasma systems gmbh
www.unternehmer-troisdorf.de

Redaktion: Carsten Seim;

Realisation: Carsten Seim, Joachim Kliesen,
Absolut-Avaris GBR,
Spicher Straße 6 | 53844 Troisdorf | 0179 2043542
www.avaris-konzept.de
www.absolutdesignhaus.de

Vernetzt mehr erreichen.



Fabelhaft Rhein-Sieg-Edition mit Stadtbildern von Josef Hawle

Lebensmittelmärkten ja weiter. Geholfen hat uns auch ein Ausnahme-Vintage-Portwein von Niepoort, der zum Beispiel durch Parker mit 99/100 Punkten ausgezeichnet wurde und sich einer sehr hohen Nachfrage erfreut. Wer diesen Jahrhundertwein im Keller hat, darf auf Preissteigerungen hoffen. So einen Portwein gab es meiner Meinung nach noch nie!

Ein solcher Jahrhundert-Wein kann Ihr Jahresgeschäftsergebnis also mitbestimmen?

Björn Gerhard: Ja, so ist es.

Susanne Nußbaum: Um unser Geschäft in der Corona-Krise zu stärken, haben wir im Rhein-Sieg-Kreis auch kostenlos an Kunden ausgeliefert. Beteiligt waren wir auch an einer digitalen Weinprobe der VR-Bank Rhein-Sieg eG in der Vorweihnachtszeit.



**Langjähriger
Chef von
ARDAU:
Thomas
Gerhard**

Wie kann man Wein digital probieren?

Christian Seigerschmidt: Wir haben diese digitale Weinprobe anstelle einer Weihnachtsfeier durchgeführt. Und das funktionierte folgendermaßen: Willibert Pauls, ne Bergische Jung, und die Vorstände unserer Bank waren gemeinsam mit Björn Gerhard bei ARDAU als Weintester vor Ort. Sie waren Corona-konform im Gebäude verteilt und für die Mitarbeitenden zuhause auf den Bildschirmen zu sehen. In der WEINQUELLE-Zentrale hat RheinlandAkustik das Event gestreamt. Jeder beziehungsweise jede Mitarbeitende hatte zuhause eine begrenzte Gäste eingeladen und verfolgte den Livestream. Mit Gästen waren das sicher rund 1000 Menschen. Jedem Mitarbeiter-Haushalt hatten wir ein WEINQUELLE-Weinpaket mit je sechs Flaschen Wein zukommen lassen. So konnten sie mit ihren Gästen dezentral an der Weinprobe teilnehmen. Es war ihnen auch möglich, sich mit Kommentaren zu ihren Geschmackseindrücken im Stream zuschalten. Das war ein genussvolles und gelungenes digitales Event mit DIE WEINQUELLE!

**Interview: Christian Seigerschmidt,
Carsten Seim**