

CA Vending

Einkäufer und Partner für den ganzen Markt

Die CA Vending-Gruppe öffnet sich für weitere Operator als Partner und Lieferant und bündelt damit große Einkaufsvolumen. Damit gibt sie eine Antwort auf veränderte Marktbedingungen. Dies erläutern im Gespräch mit der VendingSpiegel-Redaktion die CA-Gesellschafter Manuela Todzi und Michael Maurer.



Foto: Lang

Während der EuVend 2011 präsentierte sich die CA Vending-Gruppe mit einem eigenen Stand, um für ihr partnerschaftliches Konzept zu werben (v.l.): die Operator und CA-Gesellschafter Lothar Hagel (Hagel Getränke und Verpflegungsautomaten), Manuela Todzi (CA/MA/TEC) und Michael Maurer (ASM).

Verkaufsautomaten von WMF? Das ist lange her, denn nur bis vor knapp dreißig Jahren operierte das Unternehmen als Importeur im Vending-Markt und arbeitete mit verschiedenen Operator zusammen. Doch dann wurde das Geschäft eingestellt und Vertriebspartner standen vor der Frage: „Wo bekommen wir jetzt Automaten und Ersatzteile her?“ Aus dieser Not heraus schlossen sich rund zehn Operator aus ganz Deutschland zur CA-Automaten Vertriebs GmbH zusammen (siehe Kasten) und bezogen ihre Automaten und Ersatzteile direkt aus den USA – und zwar von RMI, die zuvor bereits WMF beliefert hatte.

Zum angemieteten Lager in Hamburg wurden containerweise Geräte aus den Vereinigten Staaten geliefert. Dieses für die Operator lukrative Geschäft funktionierte gut 20 Jahre lang. Mittlerweile existiert

die RMI jedoch nicht mehr und der Import von Automaten aus Übersee macht aufgrund der Frachtkosten nur noch wenig Sinn. Dennoch existiert der CA-Automaten-Vertrieb weiter – und das überaus erfolgreich.

Antwort auf den Marktwandel

Mittlerweile firmieren die zehn Gesellschafter unter dem Namen CA Vending, haben aus der Automatenvertriebsorganisation ein Handelsunternehmen geschaffen und ihren Umsatz fast verzehnfacht. Von Hamburg aus werden palettenweise Kakao- und Kaffeeprodukte, Becher sowie Automaten und Ersatzteile innerhalb Deutschlands geliefert. „Standen in den Gründungsjahren noch die Automaten im Fokus der CA, so sind es mittlerweile die Produkte, die über 80 Prozent des Umsatzes ausmachen“,

sagt CA-Geschäftsführer Michael Maurer. Ob CA-Eigenmarken oder Markenartikel, der Flexibilität der Produktauswahl sind dabei laut Maurer kaum Grenzen gesetzt.

CA Vending gehört heute zu den fünf größten Getränke- und Verpflegungsautomatenanbietern Deutschlands und ist trotzdem kein anonymer Großkonzern. Als Zusammenschluss inhabergeführter Einzelunternehmen unterliegen das Selbstverständnis sowie die Art und Weise der Kundenbetreuung einer eigenen Philosophie: Persönliche Ansprache, regionale Nähe und nationale Stärken sind die Antworten der CA Vending auf den Wandel im Markt. „Kunden, die bei uns anrufen, reden grundsätzlich mit dem Chef“, erläutert Gesellschafterin Manuela Todzi.

Dass Cash & Carry-Märkte und der Großhandel immer stärker in den Vending-Markt eindringen, gehe derzeit auf Kosten der unternehmerischen Substanz bei den Operator. Hier kommt jetzt CA Vending ins Spiel, denn alle Beteiligten haben ein umfangreiches Branchen-Know-how und können es an neue Kunden weitergeben.

„Kleinoperator sind keine Kunden mehr“

Bisher waren die Kunden des Unternehmens ausschließlich die zehn Gesellschafter und ihre Handelsfachpartner. In Zukunft soll sich die Kundenstruktur auch aus zahlreichen mittelständischen und kleinen Vending-Unternehmen zusammensetzen, die von den Einkaufsvorteilen und den Vertriebsaktivitäten profitieren. „Kleine Operator sind für viele große Lieferanten keine echten Kunden mehr, da der Verkauf von Mischpa-

