

Gourmet-Spezialist Rungis Express trotz der Krise

FAZ
29.3.10
S. 15

Neue Lieferverträge mit dem Einzelhandel und ein Direktvertrieb bringen Zusatzgeschäft

bü. MECKENHEIM, 28. März. Christian Helms muss anbauen. Ein dreißig Meter langer Erweiterungsbau für das Zentrallager von Rungis Express in Meckenheim soll Platz schaffen für neues Wachstum. Vor fünf Jahren hat Helms den Feinkostlieferanten als Geschäftsführer und Anteilseigner übernommen, und seitdem geht es in der Kleinstadt bei Bonn stetig bergauf. Selbst die Wirtschaftskrise hat dem Delikatessenhändler für Deutschlands Sterneköche nichts anhaben können. „Die Leute bestellen vielleicht einen Gang weniger, aber an der Qualität wird in den wirklich guten Restaurants nicht gespart“, sagte Helms dieser Zeitung. Und so zeigte die Umsatzkurve auch 2009 weiter nach oben – trotz sinkender Preise für die Gourmetware und insgesamt rückläufiger Nachfrage in der deutschen Gastronomie. Helms schaffte wieder ein sattes Plus. Seit 2005 hat der Speditionskaufmann aus Bremen die Einnahmen auf rund 63 Millionen Euro mehr als verdreifacht und das damals insolvente Unternehmen wieder auf eine solide finanzielle Grundlage gestellt.

Sein Erfolgsrezept ist eine ausgefeilte Logistik. „Rund die Hälfte des Warenwertes entfällt auf die Lieferkette“, erläutert Helms. Er schloss ein Auslieferungslager und verkleinerte vorübergehend den Fuhrpark. Dank geschickter Aufteilung der Liefergebiete und besserer Tourenplanung konnte er den Liefertakt trotzdem erhöhen. Statt zuvor nur zweimal in der Woche kommen die Bestellungen nun an sechs Tagen. „Viele Restaurants haben nur sehr begrenzten Lagerraum, sie erwarten eine regelmäßige Belieferung“, beschreibt Helms die Zwänge des Geschäfts. Mehr als dreitausend Produkte aus sechzig Ländern können geordert werden und müssen frisch und auf die Stunde



Gourmet-Ware: In der Rungis-Lagerhalle in Meckenheim

Foto Laif

pünktlich beim Kunden sein. Neunzig Zwölf-Tonner, ausgestattet mit einem Dreikammerkühlsystem, und diverse Sprinter sind dafür in Deutschland und Österreich unterwegs und versorgen rund 1500 Restaurants, Hotels und Delikatessengeschäfte.

Um die Auslastung der teuren Flotte zu verbessern, nutzt Helms die Fahrzeuge inzwischen auch für Frischblumenlieferungen. Gegen Mittag ist die Feinkosttour meistens beendet; dann sind die Lastwagen wieder frei, und die zweite Schicht kann beginnen. Es ist reines Speditionsge-

schäft für Dritte, das über die Rungis-Muttergesellschaft, die Bremer Cool Chain Group (CCG), läuft.

Das Unternehmen, an dem Helms 50 Prozent hält, ist einer der größten deutschen Verteiler von Frischblumen für den Lebensmitteleinzelhandel und die Fachgeschäfte. Aufgegeben hat Helms den Versuch, mit dem Feinkosthandel nach Dänemark vorzustoßen. „Das waren einfach zu viele Kilometer für zu wenig Umsatz; da gibt es interessantere Länder.“ Die Benelux-Staaten stehen in seiner Planung weit oben, auch in einigen osteuropäischen Ländern rechnet er sich Chancen aus. Vor allem aber will Helms sein Gourmet-Sortiment auch verstärkt über den Einzelhandel vermarkten. Die Anfänge seien vielversprechend: In Österreich beliefert Rungis den Lebensmittelgroßhändler C+C Pfeiffer, in Berlin das KaDeWe und einige Filialen der Feinkostkette Butter Lindner. Mit weiteren Ketten seien Verträge geschlossen worden oder in Vorbereitung, sagte Helms. Parallel dazu entsteht in Zusammenarbeit mit ausgewählten, für das Feinkostgeschäft besonders qualifizierten Weinhändlern ein neuer Direktvertrieb unter der Marke Petit Rungis. Seit November vorigen Jahres können anspruchsvolle Privatkunden Fisch, Fleisch oder Meeresfrüchte in Meckenheim bestellen und bei ihrem Weinhändler abholen. Noch hat das Netz der Abholdepots einige Lücken, aber spätestens Ostern 2011 soll es die wichtigsten Städte abdecken. Am Interesse der Kooperationspartner mangelt es jedenfalls nicht: Die Weinhändler locke nicht nur die Umsatzprovision, sondern vor allem die Aussicht auf zahlungskräftige Rungis-Kunden, die gleich den passenden Tropfen mit nach Hause nahmen, sagte Helms.