



„Wir glauben an den stationären Handel“

Vor fast 100 Jahren lieferte der Osnabrücker Fachhändler Hase + Co Wirtshaus- und Einmachgläser. Heute gilt Geschäftsführer Philipp Trentmann, 37, als einer, der die Erfordernisse der Branche gedanklich bestens durchdrungen hat und mit seinem Angebot vornehmlich das moderne Gastgewerbe bedient. *Von Peter Erik Hillenbach*

Auf insgesamt 3.600 Quadratmetern am Standort Osnabrück werden Großküchengeräte und gastgewerblicher Bedarf mustergültig in einer großzügigen, hellen Ausstellung präsentiert. Insbesondere die Cafébar gleich gegenüber dem Eingangsbereich fällt auf. Hier sowie auch an den Hase + Co-Standorten Münster (1.000 Quadratmeter) und Leipzig (2.000 Quadratmeter) wird das Schwerpunktthema Kaffeemaschinen und Kaffeevollautomaten geradezu zelebriert. Ferner ist der Tabletop-Bereich überdurchschnittlich präsent; die Produkte namhafter Porzellan-, Gläser- und Besteckhersteller werden in attraktiven Kojen gezeigt. Als dritte auffällige Produktsäule fallen die zahlreichen Produkte der Pentagast-exklusiven Marke cookmax ins Auge – solide Markenqualität zu vernünftigen Preisen. Schließlich nehmen die Küchengroßgeräte einen beträchtlichen Teil der Ausstellung ein, auch hier werden die Geräte verschiedener Hersteller in jeweils eigenen Kojen präsentiert. Vertreten sind unter anderem

Meiko, NordCap, MKN, Rational und natürlich Winterhalter – Hase + Co gilt als weltweit führender Händler für Winterhalter-Spültechnik. Nicht zu sehen und doch mit die wichtigsten Geschäftszweige des Unternehmens sind einerseits die Objektplanung und andererseits das umfangreiche After-Sales-Angebot (Reparaturen, Service). Philipp Trentmann ist seit Ende 2008 Geschäftsführer neben seinem Vater Gerhard, der 1961 als Lehrling in den Betrieb von Gründer Georg Hase eintrat und das Unternehmen später übernahm. Der Junior, gelernter Banker und studierter BWLer, kennt seine Kunden aus der Gastronomie genau. Eine Gruppe, hat er beobachtet, setzt auf High-Convenience-Produkte in der Küche, die andere Gruppe will Lebensmittel frisch verarbeiten und den kompletten Verarbeitungs- und Kochvorgang handwerklich selbst bestimmen. Und der künftig immer wichtigere Typus des „Hybridkunden“, wie Trentmann ihn nennt, mischt die Optionen: kauft hier günstig, greift dort zum

Fotos: GW Verlag



HASE + CO IN OSNABRÜCK



Auf rund 3.600 Quadratmetern bietet Hase+Co alles was das Gastronomien-Herz höher schlagen lässt: Von beispielsweise Kaffeemaschinen bis hin zu Küchenkleingeräten wie von Alexander-Solia

Nischengerät und passt den Geräte- oder Teilekauf genau den jeweiligen Anforderungen an. Eine wichtige Erkenntnis, denn für die Objektplanung hat Philipp Trentmann von Branchenvordenkern wie Stefan Cammann gelernt, eine Küche erst dann final zu planen, wenn die Speisekarte des zukünftigen Gastronomen vorliegt. Die geht Trentmann mit dem Kunden konkret durch: Gibt es Frischfisch, ein überwiegend vegetarisches Angebot, Fleisch? Ist Wein ein Thema, will man diesen in einem Weinkühlschrank mit Glasfront präsentieren? Ist dieser Punkt abgearbeitet, kommt möglicherweise ein „Nebenlieferant“ wie AlexanderSolia ins Spiel. Trentmann: „Wenn das geplante Lokal des Kunden einen Schwerpunkt in Richtung Salatbar hat, kauft er zum Beispiel auch die Salatwaschmaschine von AlexanderSolia. Und wenn es auf der Karte regelmäßig Tatar gibt, dann muss ein guter Fleischwolf des gleichen Herstellers ins Haus.“

In Trainingscentern an allen drei Standorten wird sogar mit dem Kunden gekocht, um ihn besser verstehen zu können. Trentmann beobachtet hier „Quereinsteiger“ ohne Vorkenntnisse, die in die Gastronomie streben, andererseits auch „Dinosaurier“, die seit 30 Jahren das Gleiche in der Küche tun. Viele dieser Kunden schätzen die Planungsleistung ihres Fachhändlers und nutzen sie zur Inspiration – und wenn es nur darum geht, zu erkennen, dass der Gastronom in seinem Landgasthaus keine Burger anbieten muss, nur um hip zu sein. Das geht nämlich schief, wenn die Gästeansprache nicht stimmt. In anderen Fällen kann Trentmann seinen Kunden in der Systemgastronomie dank EDV-gestützter Umsatzstatistik nachweisen, dass eine bestimmte allzu preiswerte Pizzazange zu häufig kaputt geht – dann wird der Kunde gefragt, ob es nicht auch mal eine Zange für acht Euro sein darf, die länger hält.

Der gedeckte Tisch

Eins der wichtigsten Segmente bei Hase + Co ist die Abteilung „gedeckter Tisch“. Gleich sieben Fachberaterinnen an den drei Standorten kümmern sich darum. „Teller werden gemixt ohne Ende“, weiß Philipp Trentmann – also ohne Rücksicht auf Hersteller oder deren Serien. So werden rechteckige Platten auf eine bestimmte Aktion hin gekauft und Schälchen für eine andere. Hase + Co muss aber auch eine Antwort auf Ikea haben, und so gibt es hier durchaus preiswertes Geschirr – auch wieder für den „Hybridkunden“, der gezielt Markenware und zur Ergänzung Massenartikel kauft. Mit Porzellan, Besteck, Glas und Servierhilfen macht Hase + Co allein am Standort Münster 1,6 Millionen Euro Umsatz, im Trend liegen zurzeit Holzplatten, Schieferplatten und Brettchen aus Mangoholz. Die Vielzahl an Produkten und Geräten ist am Stammsitz in Osnabrück zu besichtigen und auch erhältlich. „Bei etwa 100 Kunden, die wir pro Tag hier vor Ort begrüßen, kommen etliche auch, um sich inspirieren zu lassen.“ Lagerhaltung sei für den stationären Fachhandel unerlässlich, zumal der Onlinehandel zwar schnelle Lieferung suggeriere, viele Produkte aber gar nicht vorrätig habe. „Wir glauben nicht, dass der Onlinehandel uns viel wegnimmt“, bilanziert Philipp Trentmann. „Internet und stationärer Handel zusammen sprechen den Hybridkunden an. Dies bedarf einer Vor-Ort-Infrastruktur, und deshalb glauben wir an den stationären Handel.“

www.haseundco.de



Porzellan gehört zum Kerngeschäft des Fachhändlers (Bilder linke Seite). Für das Sommerfest des Bundespräsidenten lieferte Hase + Co die Ausstattung (großes Bild)



Philipp Trentmann, Mitinhaber Hase + Co

Hase + Co, Osnabrück (MS, L)

Inhaber

Gerhard und Philipp Trentmann

Historie, Gründung

1919

Mitarbeiter, Auszubildende

135, davon 13 Auszubildende (Groß- und Einzelhandelskaufmann, Fachkraft Lagerlogistik, Fachinformatiker für Systemintegration)

Einzugsgebiet

BRB; etwa zwei Drittel der Kunden bis 150 Kilometer um die Standorte

Kundenstruktur: Gastronomie, Hotellerie, Gemeinschaftsverpflegung, Catering ...

50 Prozent Gastgewerbe, 50 Prozent GV

Sortiment / Firmen, Marken

Premiumpkunden laut Webseite: Winterhalter, Viessmann, Bauscher, Hagola, NordCap, Zwiesel, Amefa, Schönwald

Autorisierter Händler u.a. für ...

Jura, Thermoplan, Rational, Frima, M&N, weltweit größter Winterhalter-Händler

Größter Umsatz mit welchem Segment?

Kaffeemaschinen

An den Wandel in der Profiküche angepasstes Sortiment?

Kombidämpfer, Schnellkühler (Ininox, Cool Compact), Multifunktionsgeräte

Objektgeschäft, Planung

Betriebskantinen; intensives Planungsgeschäft (3 techn. Zeichner, 3 Innenarchitektinnen)

Hausmessen, Seminare, Schulungen, Workshops

Individuelle Kundenansprache; Trainingscenter für Kunden und Mitarbeiter; 2x jährlich zielgruppenspezifische Marktplätze

Service, Außendienst, After-Sales-Geschäft

Verkaufsteams, eigenes Callcenter

Zugehörigkeit zu Verbänden / Händlerzusammenschlüssen

Pentagast, GfKA

Werbung über ...

Katalog, online, Fachmagazin „Impuls“