

Shop-Großhändler MCS

# Convenience heißt auch: Ihr Lieferant hat ein „Gesicht!“

Das Erfolgsrezept des Vollsortimenters MCS basiert auf regionalen Partnern. Mit ihnen steht den Shopbetreibern immer ein mittelständischer Ansprechpartner aus der Region zur Verfügung. Ein Mensch, den sie kennen!

Leistung, reagieren schnell und flexibel und sind – nicht zuletzt dank der beliebten Hausmessen – eng vernetzt mit ihren Kunden. Sie kennen diese von Angesicht zu Angesicht – übrigens meistens schon seit Langem.“

Stimmt, alle MCS-Partner sind älter als die MCS-Organisation selbst (1997), manche haben sogar schon eine Jahrhunderttradition: So etwa das Familienunternehmen Utz (1914 gegründet), die Firma



Perfekte Lieferung – und vieles mehr: MCS bietet Shopbetreibern einen Rundum-Service.



Standortanalyse und Sortimentsberatung durch den Außendienst.

**A**uf manchen Lastwagen steht's drauf, auf anderen nicht: MCS. Manche verweisen stattdessen mit ihrem Werbeschriftzug auf Bela oder Cames, LHG oder Rau, auf Naschwelt oder Utz. Und damit doch auf MCS, dessen regionale Partner diese Großhändler sind. Immer jedenfalls liefern sie das gesamte Shopsortiment der MCS von Süßwaren, Getränken und Tabakwaren bis zum kompletten Bistro-Sortiment. Denn die Marketing und Convenience Shop System GmbH ist ein deutschlandweiter

Verbund von mittelständischen Convenience-Großhändlern.

„Convenient, also bequem, praktisch und vorteilhaft, sollten nicht nur die für Tankstellenshops typischen Waren sein, sondern auch die Beziehung zwischen Shopbetreiber und Lieferant“, ist Torsten Eichinger überzeugt, seit 2007 Geschäftsführer der MCS. Denn in der Kunden-Lieferanten-Beziehung gehe eben nichts über „face-to-face“. Eichinger: „Unsere inhabergeführten Mittelständler stehen mit ihrem eigenen Namen für ihre

Herbst (1894), aus der die LHG Lebensmittelhandels-gesellschaft hervorging, oder die Bartels-Langness-Unternehmensgruppe (1892). Das Handelshaus Rau „rundet“ 2019, die Firma Peter Cames im Jahr darauf.

„Unser Konzept ist in gewisser Weise zeitlos“, skizziert Torsten Eichinger die Grundlage des Erfolgs: „Einkauf, Marketing und Vertriebsunterstützung gemeinsam als MCS – Kundenbetreuung vor Ort durch die jeweiligen regionalen Partner und in deren eigener Verantwortung.“

Bei den Kunden kommt das gut an. Mit deutschlandweit mehr als 14.000 Kunden, darunter 3.500 Tankstellen und Autohöfen, ist die MCS unter den Shoplieferanten die Nummer zwei. Seit 1997 steigert sie ihre Kundenzahl kontinuierlich.

„Struktur und Verwaltung der MCS sind mittelständisch flexibel“, betont Geschäftsführer Eichinger „und unsere Partner sind es natürlich auch.“ Dies sei Voraussetzung, um den Kunden auf Augenhöhe zu begegnen, diese in Denken und Handeln zu verstehen. „Das ist für mich auch der Grund, warum wir gerade in regionalen und überregionalen Tankstellen-Netzwerken erfolgreich Kunden gewinnen“, erklärt Eichinger.

Neben dem Einkauf organisiert MCS vor allem den Auftritt des Handelsverbands nach außen. Dazu gehören die Marketing- und Vertriebsmaßnahmen wie beispielsweise die Außendienstmannschaft, welche die Aufgabe hat, die Handelskunden in deren täglicher Arbeit zu unterstützen. Gerade dieser Außendienst ist eine der wesentlichen Stützen der MCS-Gruppe. Er soll sogar weiter ausgebaut werden um den



**MCS-Geschäftsführer  
Torsten Eichinger.**

steigenden Anforderungen der Kunden in Sachen Beratung gerecht zu werden.

Im Unterschied zu anderen Großhändlern haben die MCS-Außendienstler nicht die Aufgabe, den Kunden unbedingt etwas zu verkaufen, sondern sie sollen in erster Linie beraten, sagt Eichinger. „Unser Außendienstler muss dem Kunden helfen, gute Geschäfte zu machen.“ Die Unterstützung

reicht dabei von Sortiments- und Standortanalysen bis hin zur Empfehlung von erfolgversprechenden Neuheiten. Besonders wichtig aber ist es, dass die Außendienstmitarbeiter den Shopbetreibern vor Ort den Nutzen von Verkaufshilfen zeigen und erklären. So gibt es für

MCS-Kunden beispielsweise kostenlose Displays für „2 für 1“-Aktionen. Oder Kundenstopper wie das Konzept „FEEL THE ENERGY“, das

dem Energydrink-Sortiment zusätzliche Erfolgspulse gibt. Oder die Verkaufshilfe „Stopp – neu für Sie!“, die sich an den Regalschienen einfach befestigen lässt und die produktunabhängig einzusetzen ist. Oder die CASH-Box, eine Verkaufshilfe in der Wechselgeldschale, die den Kunden

sozusagen im letzten Augenblick zum Kauf von Dosengetränken animiert.

Einem intensiven Dialog mit den Shoppartnern und deren Mitarbeitern dient auch die MCS Akademie im Internet. Ohne dass Betreiber und Mitarbeiter den Arbeitsplatz verlassen müssen, können sie sich hier online und mittels eingängiger, kurzer Schulungsvideos Produkte erklären lassen und sich über Vorgehensweisen oder Vorschriften informieren, etwa über Hygienevorschriften in der Bistrotküche. Torsten Eichinger: „Die MCS Akademie holt die Leute dort ab, wo sie stehen. Deshalb reicht unser Angebot von einem Lehrfilm, der zeigt, wie man Brötchen richtig aufschneidet und belegt bis hin zur Erstellung kompletter Snacks oder zu weitgehenden Informationen zum Thema E-Zigarette. Wir wollen unsere Partner damit nicht belehren und uns auch nicht in ihr Geschäft einmischen, sondern sie einfach im täglichen Geschäft unterstützen.“ Die Filme sind für jeden abrufbar unter [www.mcs.eu/akademie](http://www.mcs.eu/akademie) oder [www.youtube.com/MCSconvenience](http://www.youtube.com/MCSconvenience). < Manfred Ruopp

## Wir setzen auf unseren Außendienst und bauen so unsere Kundennähe weiter aus

### MCS auf der UNITI expo 2016

Die Marketing und Convenience Shop GmbH und ihre regionalen Großhandelspartner laden Kunden und Interessenten herzlich ein auf den großen Messestand der MCS in Halle 1, Stand 1D20 der UNITI expo 2016. Diese Leitmesse der Tankstellenbranche findet in Stuttgart vom 14. bis 16. Juni 2016 statt. Der Eintritt ist für Fachbesucher frei.

## Die regionalen Partner



**Utz GmbH & Co.KG**

Kolpingstr. 40;  
88416 Ochsenhausen;  
Tel.: (0 73 52) 920 20;  
[www.utz-lebensmittel.de](http://www.utz-lebensmittel.de)



**Geschäftsführung:**  
Rainer Utz, Roswitha Utz-Parusel  
**Ansprechpartner:**

Verkaufsleitung Convenience;  
Thomas Heine; Tel.: (0 73 52) 920 231; [t.heine@utz-lebensmittel.de](mailto:t.heine@utz-lebensmittel.de)



**Rainer Utz (v.l.),  
Jens Schröder,  
Thomas Heine.**

**Gesamt-Vertriebsleitung:** Jens Schröder, Tel.: (0 73 52) 92 02-30; [j.schroeder@utz-lebensmittel.de](mailto:j.schroeder@utz-lebensmittel.de)  
**Mitarbeiterzahl:** 100

**Firmengeschichte:**  
1914 Gründungsjahr: Martin Utz gründet ein Kolonialwaren- und Tabakgeschäft in Ochsenhausen; 1958 Karl Utz übernimmt den



**Lebensmittelgroßhandel;**  
1963 Betriebsverlagerung an den Stadtrand;  
1977 Eintritt von Rainer Utz ins

Unternehmen; 1997 Markteintritt in den Convenience-Vertrieb als Regionalpartner der MCS; 2005 Bezug des neuen Logistikzentrums im Gewerbezentrum; 2010 Erweiterung Logistikzentrum mit 550 m<sup>2</sup>; 2015 Einführung LVS mit „Pick-by-Voice“

### **Absatzgebiet:**

In Baden-Württemberg im Süden der Bodenseeraum, im Westen das Gebiet bis an die A5 und im Norden der Großraum Stuttgart bis nach Aalen. In Bayern über Nördlingen – Donauwörth – München – Garmisch-Partenkirchen, das Bayerische Voralpenland bis in das Kleinwalsertal

### **Referenzen:**

Südramol (Burgau), Allguth (München), Wahr (Nagold), Aral Ankele (Reutlingen), Bavaria Petrol, VEWAG, verschiedene bft-Tankstellen und Autohöfe >



**Frisch und Nah Handelshaus Rau GmbH & Co. KG**  
 Franz-Stelzenberger-Str. 25;  
 84347 Pfarrkirchen;  
 Tel.: (0 85 61) 960 80;  
 www.handelshaus-rau.de;  
 stefan.rau@handelshaus-rau.de



Stefan Rau



Der Vertrieb

**Referenzen:**  
 Breintner Mineralöl;  
 Maier Mineralöle



Hausmesse im Frisch & Nah Handelshaus Rau in Pfarrkirchen



**Naschwelt Süßwarenvertrieb Weser-Ems GmbH & Co. KG**  
 Änne-Coppenrath-Str. 2;  
 49744 Groß Hesepe;  
 Tel.: (0 59 37) 926 10;  
 www.naschwelt.com;  
 info@naschwelt.com



Heinz Wessels



Daniel Knüver



Ein Teil der Lkw-Flotte der Naschwelt-Großhandel Weser-Ems

**Geschäftsführung:**  
 Heinz Wessels  
**Ansprechpartner Tankstellenbetreiber:**  
 Daniel Knüver  
**Mitarbeiterzahl:** 63  
**Gründungs-**  
**jahr:** 1997  
 Umbenennung der SÜGRO Niederlassung Ems-Vechte und Beitritt zur MCS-Gruppe

**Einzugsgebiet:**  
 Bremen, westliches Niedersachsen, nördliches Nordrhein-Westfalen  
**Referenzen:**  
 Hoyer, Pludra, Q1



**LHG Lebensmittelhandels-**  
**mbH & Co Betriebs KG**



Dr. Thomas Dörfelt



Anja Roggenbrück  
 Untere Au 7;  
 97246 Eibelsstadt;  
 Tel.: (09303) 809-0; www.lhg.de, info@lhg.de  
**Geschäftsführung:**  
 Dr. Thomas Dörfelt, Bernd Weykopf  
**Ansprechpartnerinnen für Tankstellenbetreiber:**  
 Anja Roggenbrück, Tel. (09303) 809-26; aroggenbrueck@lhg.de; Christa Heinz, Tel. -17;  
**Mitarbeiterzahl:** 95  
**Firmengeschichte:**  
 1894 Gründung der Vorgänger-Firma Herbst; seit 1981 LHG



**Einzugsgebiet:**  
 Nord-Bayern, Nord-Baden-Württemberg, Ost-Rheinland-Pfalz, Hessen, West-Thüringen  
**Referenzen:**  
 Herm; Calpam; Autohof 24/ Eurorastpark; Honsel; Bavaria Petrol; Walther



**Peter Cames GmbH & Co KG**  
 Moselstraße 3; 41464 Neuss;



**Geschäftsführung:**  
 Michael Cames  
 www.cames-grosshandel.de; vertrieb@comes-neuss.de  
**Ansprechpartner für Tankstellenbetreiber:**  
 Petra Sacher (Kundenservice) p.sacher@comes-neuss.de; Tel.: (02131) 9447-15  
**Mitarbeiterzahl:** 91  
**Firmengeschichte:**  
 Das 1920 in Neuss gegründete Familienunternehmen wird in

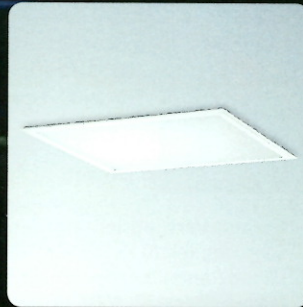
BESUCHEN SIE UNS AUF DER  
**UNITI expo**  
 HALLE 1 / STAND 1C02

## Bestes Licht für Ihre Tankstelle

Die smarte LED-Beleuchtung für Tankstellen:

Tank- & Shopbereiche  
 Servicezonen  
 Waschanlagen  
 Parkplätze & Zufahrten  
 Werkstatt und Lager

HELLA KGaA Hueck & Co.  
 HELLA INDUSTRIES  
 Raimondo Baiamonte  
 Tel.: +49-2941-38-7665  
 Mobil: +49-172-1687650  
 E-Mail: raimondo.baiamonte@hella.com  
 Web: www.hella-industries.com





### Hausmesse bei Cames in Neuss

vierter Generation geführt. Zuletzt erfolgte 2012 ein Anbau eines Lagers von ca. 3.200 m<sup>2</sup>. Die heutige Logistikfläche umfasst 15.000 m<sup>2</sup> mit 7.200 m<sup>2</sup> Lagerbereich.

#### **Einzugsgebiet:**

Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Benelux (grenznahes Ausland)

#### **Referenzen:**

Erich Doetsch Mineralölgesellschaft; PM – Pfenning's Mineral-öle; Coffee Jungle; Q1



### BELA

#### **BELA Handels GmbH & Co. KG**

Försterdamm 1; 18510 Wittenhagen; Tel.: (038 327) 44-100, Fax: -129; wittenhagen@bela.de; www.bela.de



Zentrallager Wittenhagen

#### **Geschäftsführung:**

Volker Bluhm, Lars Malachewitz, Julius Nommensen



#### **Ansprechpartner Tankstellenbetreiber:**

Mathias Scheunemann, Vertriebsltg. Tankstellen/SEH

Tel.: (038 327) 44-101; Fax: (038 327) 44-129  
scheunemann@bela.de

#### **Mitarbeiterzahl: 160**

Zentrallager/Lebensmittelsortiment, Obst & Gemüse, Blumen, Tiefkühlprodukte

#### **Firmengeschichte:**

Die Bela Handels GmbH & Co. KG in Wittenhagen wurde 1991 gegründet und ist eine Niederlassung der Bartels-Langness-Unternehmensgruppe. Diese gibt es seit über 120 Jahren.

#### **Einzugsgebiet:**

Haupteinzugsgebiete sind Berlin, Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Thüringen, Sachsen und Sachsen-Anhalt

#### **Referenzen:**

Rund 700 selbständige Einzelhändler und Tankstellen. Zu den Tankstellen-Kunden zählen Eigentümerstationen wie beispielsweise die Stationen der Tankstellenketten team, Hoyer und Lüthmann.



### BELA

#### **Bartels-Langness Handelsgesellschaft mbH & Co. KG**

Baeyerstraße 10; 24536 Neumünster; Telefon: (0 43 21) 565-308; Mobil: (01 73) 353 40 66; Fax: (0 43 21) 565-310; E-Mail: c.harten@bela.de

#### **Geschäftsführung:**

Volker Bluhm, Lars Malachewitz, Julius Nommensen

#### **Ansprechpartner für Tankstellenbetreiber:**



Christoph Harten, Vertriebsleitung Tankstellen/SEH; Telefon: (0 43 21) 565-308;

Mobil: (01 73) 353 40 66;

Fax: (0 43 21) 565-310;

E-Mail: c.harten@bela.de

#### **Mitarbeiterzahl: 700**

(Niederlassung Neumünster)

#### **Firmengeschichte:**

Das Zentrallager der Bartels-Langness Handelsgesellschaft in Neumünster wurde 1990 gegründet. Die Bartels-Langness Unternehmensgruppe gibt es seit mehr als 120 Jahren. Als Bäckereikom-



Die Bartels-Langness-Gruppe beliefert ihre Kunden schon seit mehr als 120 Jahren.

missionär und Großhändler Hermann D. Langness seine Firma im Jahre 1892 gründete, war er einer unter vielen Großhändlern in Kiel. Das Unternehmen wird in vierter Generation inhabergeführt und wurde in jeder Generation ausgebaut und weiterentwickelt.

#### **Einzugsgebiet:**

Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen

#### **Referenzen:**

Zum Kundenstamm der Bela-Niederlassung in Neumünster gehören über 800 selbständige Einzelhändlerunternehmen und Tankstellen. Zu den Tankstellen-Kunden zählen Eigentümerstationen wie die Stationen der Tankstellenketten team, Hoyer und Lüthmann.



Verantwortlich: ORLEN Deutschland GmbH, Kurt-Wagener-Straße 7, 25337 Elmshorn.



## Wechseln Sie zu einem starken Partner!

Suchen Sie einen Anschlussvertrag? Oder wollen Sie Ihre Tankstelle verkaufen oder verpachten?

Profitieren Sie von den **Vorteilen** eines international erfolgreichen Konzerns:

- eine starke Marke mit wachsendem Marktanteil
- Investitionen in die Netzqualität
- unternehmerische Freiheit, um Ihre Tankstelle erfolgreich führen zu können

Erfahren Sie mehr im persönlichen Gespräch. Rufen Sie an unter **04121/4750-1930** oder schreiben Sie an **partner@orlen-deutschland.de**

Besuchen Sie uns auf der UNITI Expo Halle 1, Stand 1F20.

star.de



Eine Marke der ORLEN Deutschland GmbH