

PRESSEINFORMATION

KATTUS und BORCO künftig mit Joint Venture gemeinsam in Österreich

Unter dem Namen „KATTUS-BORCO Vertrieb“ bündeln die beiden Traditionshäuser aus Wien und Hamburg ab April ihren Vertrieb von namhaften heimischen und internationalen Schaumwein- und Spirituosenmarken in Österreich.

Wien, 4. Februar 2019 – Das Wiener Traditionshaus KATTUS und das Hamburger Spirituosenunternehmen BORCO werden ab dem 1. April 2019 ihre Vertriebsaktivitäten im Rahmen eines Joint Ventures für den österreichischen Markt bündeln. Mit einem 17-köpfigen Team und rund 40 Mio. EUR konsolidiertem Umsatz entsteht eine der stärksten Vertriebsorganisationen der Branche mit Marken wie KATTUS, SIERRA Tequila, Corona Extra, STROH, The Dalmore oder Laurent-Perrier.

KATTUS und BORCO vereint mehr als nur die starke Präsenz am Markt. Beide Unternehmen blicken auf eine langjährige Eigenproduktions- und Vertriebstradition zurück – gemeinsam zählen sie über 230 Jahre an Erfahrung und Marktpräsenz. Ab 1. April 2019 gehen die Unternehmen in Österreich einen gemeinsamen Weg. Die beiden familiengeführten Unternehmen haben mit Andreas Ruhland, Geschäftsführung KATTUS Vertriebs GmbH, und Jens de Buhr, Verkaufsdirektor und Leiter von BORCO Österreich, erfahrene Experten in leitenden Positionen an ihrer Seite. Im KATTUS-BORCO Vertrieb wird Jens de Buhr die Leitung der gesamten Sales Force übernehmen. Andreas Ruhland trägt die Verantwortung für die Bereiche Finanzen, Marketing, Administration und Logistik.

„KATTUS konzentriert sich seit über 160 Jahren konsequent nicht nur auf die Sektherstellung, sondern auch auf den Vertrieb von ausgesuchten Spirituosen und Getränken. Über 30 namhafte österreichische und internationale Marken – Tendenz steigend – aus den Bereichen Schaumwein, Bier, Liköre und Spirituosen vertrauen auf unsere langjährige Vertriebsexpertise. Mit einem starken und erfahrenen Partner wie BORCO wird mit KATTUS-BORCO Vertrieb einer der größten Vertriebe der Branche in Österreich geschaffen“, erklärt Dr. Ernst Polsterer-Kattus zum Start des gemeinsamen Vertriebs.

„Als unabhängiges Familienunternehmen und eines der wichtigsten europäischen Spirituosenhäuser produziert, distribuiert und vermarktet BORCO erfolgreich Premium-Brands national und international. Dabei liegen uns die persönliche Bindung zu unseren Partnern, höchste Qualität und ein konsequenter Markenaufbau besonders am Herzen und bilden den Kern unserer Arbeit. Mit einem schlagkräftigen Portfolio, das wir in Deutschland, Österreich und global noch weiter stärken möchten, sind wir nah am Puls der Zeit. Hierfür ist der Zusammenschluss mit dem Traditionshaus KATTUS ein wichtiger Meilenstein. Mit der mehrjährigen Erfahrung und Expertise von Andreas Ruhland und Jens de Buhr, 12 Mitarbeitern im Außendienst, einem fünfköpfigen Marketingteam sowie einem konsolidierten Umsatz von 40 Millionen Euro sind wir in Österreich bestens aufgestellt für wegweisende Vertriebsschritte in der Zukunft“, ergänzt Dr. Tina Ingwersen-Matthiesen, Geschäftsführerin und Mitglied der Inhaberfamilie von BORCO-Marken-Import.

Im Fokus des KATTUS-BORCO Vertriebs stehen die Eigenmarken von KATTUS, SIERRA Tequila – die eigene Marke von BORCO sowie klingende Namen wie Corona Extra, Stroh Inländer Rum, Amaro Montenegro, Russian Standard Vodka, Blue Gin, The Dalmore, Laurent-Perrier, Molinari und und Vecchia Romagna.

„Mit gebündelten Kräften werden wir für die Eigen- und Agenturmarken deutlich mehr leisten können, gleichzeitig sind wir mit der neu geschaffenen Struktur auch für potentielle neue Marken sehr gut gerüstet“, erläutert Andreas Ruhland, der künftig an der Seite von Jens de Buhr das Jointventure leiten wird. „Mit dem KATTUS-BORCO Vertriebs-Joint-Venture wird sich für alle Beteiligten ein deutlicher Mehrwert ergeben“, ist Jens de Buhr überzeugt.

Bildunterschrift:

KATTUS-BORCO-Vertrieb_01.jpg: Mit der Vertragsunterzeichnung durch Maria Polsterer-Kattus und Dr. Tina Ingwersen-Matthiesen, Geschäftsführerin und Mitglied der Inhaberkategorie von BORCO, schlagen die Häupter zweier Familienunternehmen ein neues Kapitel im österreichischen Getränkehandel auf.

KATTUS-BORCO-Vertrieb_02.jpg (v.l.n.r.): Sophie Kattus, Brand Managerin Kattus Vertriebs GmbH, Markus Kohrs-Lichte, Geschäftsführer Vertrieb BORCO, Maria Polsterer-Kattus und Johannes Kattus, Dr. Tina Ingwersen-Matthiesen, Geschäftsführerin und Mitglied der Inhaberkategorie von BORCO, Dr. Ernst Polsterer-Kattus und Andreas Ruhland.

Für weitere Informationen wenden Sie sich gern an:

Kattus Pressestelle c/o Grayling Austria
Azra Ibrahimovic | Lisa Liegl | Günter Schiester
T: +43 1 524 43 00 22
E: azra.ibrahimovic@grayling.com | lisa.liegl@grayling.com | guenter.schiester@grayling.com

BORCO-MARKEN-IMPORT Matthiesen GmbH & Co.KG
Winsberggring 12 – 22, 22525 Hamburg
Telefon: (040) 85 31 6-0
Telefax: (040) 85 85 00
E-Mail: infoline@borco.com
www.borco.com

FACT Sheet

<u>Über Kattus</u>	<u>Über BORCO</u>
<p>Begonnen hat alles am Hof 8, als Johann Kattus eine Spezereiwarenhandlung gründete und exotische Köstlichkeiten aus aller Welt importierte. Die feine Gesellschaft in Österreich erfreute sich so bereits Mitte des 19. Jahrhunderts am Genuss von Kaviar, Kaffee, Tee und Südfrüchten. Inspiriert durch eine Reise ans Kaspische Meer gründete Johann Kattus in Astrachan auch eine Faktorei für die Kaviarproduktion. Die Kaiserhöfe in Wien und St. Petersburg zählten von Anfang an zur Klientel.</p> <p>1890 stiegen die ersten goldenen Perlen auf, als Johann Kattus mit der eigenen Sektproduktion startete.</p> <p>2019 wird das österreichische Familienunternehmen, angesiedelt im 19. Wiener Gemeindebezirk, in vierter Generation von Maria und Ernst Polsterer-Kattus geleitet. Mit knapp 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern steht Kattus für höchste österreichische Qualität im Bereich der Schaumweinerzeugung. Das Produktsortiment umfasst eigene Produkte aus dem Bereich der Schaumweinerzeugung sowie rund 30 Vertriebsmarken wie beispielsweise Corona Extra, Laurent-Perrier Champagner, Blue Gin, Trojka, Amaro Montenegro und Finlandia Vodka.</p>	<p>Die BORCO-Marken-Import Matthiesen GmbH & Co. KG, mit Sitz in Hamburg, handelt unter der Leitung von Familie Matthiesen ein seit über 70 Jahren gewachsenes Portfolio bestehend aus eigenen Marken sowie renommierten Agenturmarken, das fast alle wichtigen internationalen Segmente abdeckt und ist seiner Stärke und Geschlossenheit sicher einmalig ist. Als eines der größten deutschen Spirituosenunternehmen produziert BORCO eigene Premiumspirituosen in ihren jeweiligen Ursprungsländern und vermarktet diese erfolgreich auf der ganzen Welt. So gehören zu den eigenen Marken u.a. SIERRA Tequila, Finsbury Gin, Canario Cachaça und Old Pascas Rum, die in Bars rund um den Globus Einzug finden. SIERRA Tequila zählt zu den Global Playern mit einem Marktanteil von knapp 90% in Deutschland und 70% in Österreich. Die Marke mit dem ikonischen Sombrero ist zudem europäischer Marktführer und wird in über 90 Ländern weltweit vertrieben. Zusätzlich zu den starken eigenen Marken besitzt BORCO ein umfangreiches Portfolio aus Agenturmarken, die erfolgreich in Deutschland und Österreich vertrieben werden, darunter klingende Namen wie Stroh, Russian Standard Vodka, Yeni Rakı, Champagne Lanson und die Whiskys aus dem Hause Whyte & Mackay.</p> <p>Rund 180 festangestellte Mitarbeiter kümmern sich um Einkauf, Produktion, Controlling, Informationstechnik, Logistik, Marketing und Vertrieb der rund 90 Marken.</p>
<p>Andreas Ruhland ist seit über 12 Jahren in der Vertriebsbranche tätig. Der gebürtige Erfurter (Thüringen/Deutschland) hat 2010 die Geschäftsführung der Kattus Vertriebs GmbH übernommen. Im Rahmen seiner Kattus-Karriere verantwortete Andreas Ruhland unter anderem die Bereiche Sales, Controlling, Logistik- und Prozessmanagement. Seit 2015 ist Andreas Ruhland alleiniger Geschäftsführer von Kattus.</p>	<p>Jens de Buhr ist seit über 25 Jahren in der Spirituosenbranche und seit 20 Jahren im Unternehmen BORCO tätig. In diese Zeit hatte er u.a. folgende Positionen inne: Key Account Manager, Nationaler Verkaufsleiter.</p> <p>Seit 2009 ist Jens de Buhr als Prokurist und Verkaufsdirektor für die Leitung der BORCO Niederlassung in Österreich verantwortlich. Mit seiner Expertise und Erfahrung konnte Jens de Buhr gemeinsam mit seinem Team in Österreich seit 2009 den Umsatz für BORCO von knapp neun Millionen auf 22 Millionen steigern.</p>