



UNTERNEHMEN

GETRÄNKE THORNAGEL

- > **Unternehmen:**
Adam Thornagel GmbH/
Heimdrink – Getränkeprofi
Riedweg 15, 36266 Heringen/
Werra, Tel. 06624/366
www.getraenke-thornagel.de
- > **Gründung:**
1934
- > **Inhaber:**
Brunhilde und Manuel Fehling
- > **Filialen:**
45 Heimdrink- und
5 Getränkeprofi-Märkte
- > **Größe:**
80 bis 400 Quadratmeter
- > **Mitarbeiter:**
23



Immer eine Besonderheit parat: Im Getränkeprofi-Markt Thornagel finden Kunden stets etwas Neues. Unser Foto rechts oben zeigt Inhaber Manuel Fehling.

Kunden sind Partner

GETRÄNKEPROFI THORNAGEL. Anonym ist in den Getränkemarkten Thornagel niemand. Die Kunden von Familie Fehling sind ein Teil der Unternehmensphilosophie. Nicht zuletzt deshalb setzen die Inhaber auf die Konzentration der Märkte in einem Umkreis von 50 Kilometern. Eine Ausdehnung darüber hinaus kommt nicht in Frage.

Wir wollen für unsere Kunden immer erreichbar sein, auch nach Dienstschluss“, sagt Brunhilde Fehling. Mit ihrem Sohn Manuel betreibt die gelernte Großhändlerskauffrau 45 Heimdrink- und fünf Getränkeprofi-Märkte in Mittelhessen und Westthüringen. Eine Umkreiserweiterung komme nicht in Frage. Schließlich könne man heute nur noch durch die Nähe zum Kunden bestehen und müsse dessen Vorlieben kennen.

Das Unternehmen ist längst aus dem einstigen Bier- und Limonadenverlag Tropi in der Ortsmitte von Heringen herausgewachsen. Seit 1992 betreibt die dritte Generation ihr Geschäft auf einem 10.000 Quadratmeter großen Areal mit Lagerhallen, Getränkemarkt und Parkplatz vom Gewerbegebiet Riedweg aus. Unter den zahlreichen Mitbewerbern in der Region hat sich die Familie immer behauptet.

»ES IST UNS SEHR WICHTIG, DASS DER KUNDE IMMER ETWAS NEUES BEI UNS ENTDECKT«

BRUNHILDE FEHLING, GETRÄNKEPROFI THORNAGEL

ten können. Letztlich kam ihr dabei ihre Standortkenntnis zugute. Seit 1934 beliefert sie die zahlreichen Kunden, und aus dem einstigen Rampenverkauf vom Privathaus des Firmengründers Adam Thornagel sowie der zweiten Generation Mathilde und Heinz ist ein mittelständisches Unternehmen geworden, dass sich stetig an

die Marktverhältnisse angepasst hat. „Wir haben hier im Gewerbegebiet viele neue Kunden dazu gewonnen und unsere Standbeine erweitert. Heute kann man nicht mehr nur vom Getränkehandel leben. Deshalb generieren wir 40 Prozent unseres Umsatzes aus der

»ICH SUCHE IMMER NACH PRODUKTEN, DIE ANDERE MÄRKTE NICHT HABEN«

MANUEL FEHLING, GETRÄNKEPROFI THORNAGEL

Gastronomiebelieferung und den Festveranstaltungen“, erzählt Manuel Fehling.

PARTNER UND VERMITTLER FÜR DIE KUNDEN

Zum Kundenservice gehört unabweichlich die Lieferung des Equipments dazu. Dafür hält das Unternehmen Kühl- und Aus-

schankwagen, Zapfgeräte, Zelteinheiten und Thekenausrüstungen bereit. Nicht zuletzt ist Fehling aber auch Partner in Sachen Konzept und Einrichtungen. Neue Partner aus der Gastronomiebranche, die ein Objekt eröffnen oder übernehmen wollen, profitieren von seinem Know-how und nutzen die von ihm vermittelten Fi-

nanzierungsangebote seiner Partner-Brauereien. Ohnehin zählt die Beratung, Kundennähe und Zuverlässigkeit für ihn unabdingbar zum weiteren erfolgreichen Fortbestand der Familientradition. Als Unternehmer weiß Manuel Fehling diesbezüglich auch um

artikel oder auch Spirituosen-spezialitäten bezieht er von hier. Auch die Bierspezialität Hexe aus der Odenwälder Michelsbrauerei oder das Altenmünster Winterbier hat er im Sortiment, wie etliche andere bayerische Biere kleinerer Brauereien. „Es kommt mir stets darauf an, das Interesse bei den Kunden zu wecken und diese auf etwas andere Artikel aufmerksam zu machen, die sie sonst nie kennen lernen würde. Außerdem suche ich immer nach Produkten, die andere Märkte nicht haben“, betont Fehling.

Artikel oder auch Spirituosen-spezialitäten bezieht er von hier.

Auch die Bierspezialität Hexe aus der Odenwälder Michelsbrauerei oder das Altenmünster Winterbier hat er im Sortiment, wie etliche andere bayerische Biere kleinerer Brauereien. „Es kommt mir stets darauf an, das Interesse bei den Kunden zu wecken und diese auf etwas andere Artikel aufmerksam zu machen, die sie sonst nie kennen lernen würde. Außerdem suche ich immer nach Produkten, die andere Märkte nicht haben“, betont Fehling.

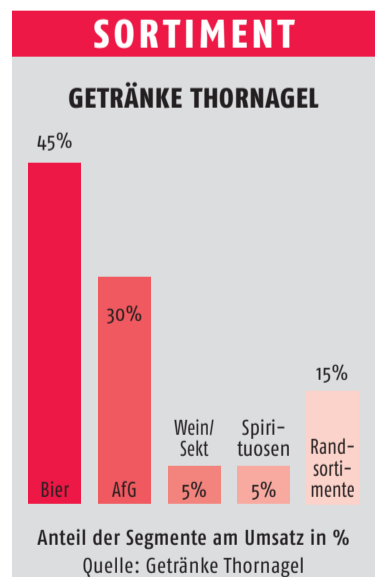
AKTIONEN ZUSAMMEN MIT DER INDUSTRIE

So hält der GAM in Heringen auch stets ein gewisses Verkaufsniveau, bietet jegliche Premiemarken, aber auch viele regionale Besonderheiten, wie die Wässer Rhönsprudel und Förstina oder die Biere aus der Radeberger Brauerei bis hin zum Lausitzer Porter. Es gibt keine Billigst-, sondern höchstens Sonderangebote. Diese dann allerdings auch nur in Verbindung mit Aktionen. Regelmäßig werden Handzettel über die Tageszeitung oder direkt über den Briefkasten verteilt. Meist ist dann ein Coupon eingedruckt, mit dem den Kunden ein bestimmtes Produkt näher gebracht wird.

„Diese Art der Werbung läuft natürlich auch bei uns in Zusammenarbeit mit der Industrie. Wir haben dann immer einen hohen Rücklauf – teilweise bis zu 1.200 Coupons, weil es heute einfach dazu gehört, dass die Kunden beim

Kauf von zehn Kisten Wasser beispielsweise eine Kiste gratis bekommen“, erzählt Brunhilde Fehling.

Viel lieber sind ihr allerdings die Überraschungsaktionen direkt im Getränkemarkt. An Kreativität soll es dabei nicht schaden: So engagieren die Fehlings schon mal einen Nikolaus, der frische Mohrenköpfe verteilt oder einen Schorn-



steinfeger, der am Silvestermorgen durch den Markt fegt und den Kunden Glück wünscht.

Für die Kinder steht ohnehin stets ein Bobbycar und ein Maltisch im GAM bereit. An der Kasse gibt es grundsätzlich etwas Süßes für den Nachwuchs. „Das ist doch moderne Kundenbindung und gehört bei uns genauso dazu wie der Geschenkservice mit fertigen Dekorationen in unserem Regal oder die kundenfreundlichen Öffnungszeiten, täglich von 8 bis 19 und am

Samstag bis 18 Uhr“, erklärt Manuel Fehling.

Mit dieser Philosophie hat sich das Unternehmen mit den 23 Mitarbeitern in allen GAMs und am Hauptstandort in Heringen gewaltig gemausert. Ihre Getränkeprofi-Märkte betreiben sie außer in Heringen noch in Vacha, Tiefenort, Heimboldshausen und Gerstungen. Von den 45 Heimdrinkmärkten haben sie insgesamt 35 Märkte an Franchisenehmer abgegeben. Einige davon wurden von Mitbewerbern übernommen, andere wiederum sind aus der Tradition heraus gewachsen und viele Jahre Partner des Thornagel-Unternehmens. „Viele Franchisenehmer verkaufen unsere Getränke noch von zu Hause aus. Die Menschen hier in der Region sind diesen Service so gewohnt und lieben die Nähe“, sagt Brunhilde Fehling.

Auch deshalb gehört der Heimbringdienst des Getränkemarktes dazu. Einmal pro Woche fährt ein Transportbus etwa 25 Prozent der Marktkunden rund um Heringen an, liefert die Getränke an und holt das Leergut wieder ab. Hier gebe es langjährige Bindungen zu den Kunden. Gerade die älteren Menschen schätzen den Service, bei Wind und Wetter nicht unbedingt aus dem Haus zu müssen. Und für die Fehlings ist dies ein garantierter Umsatz. ■

Silke Liebig-Braunholz

Getränke Thornagel im Internet:
www.getraenke-thornagel.de