Neu bei der Food- und Logistikspezialistin Gmür AG, Zürich:

Jetzt auch 5000 Economat-Produkte für die Gastronomie!

Die Tiefkühlprodukte- und Logistikspezialistin Gmür AG in Zürich steht vor einer unternehmerischen Zäsur: Die bisherige Spezialistin für Tiefkühlprodukte und Tiefkühlspezialitäten mit hohem Convenience-Grad erweiterte nämlich per 1. Oktober 2016 ihr bisheriges Sortiment um über 5000 Trocken- und Economat-Produkte zu einem beeindruckenden Vollsortiment. Die Kunden der Gmür AG können sich jetzt mit Tiefkühl- und Trockenprodukten aus einer Hand beliefern lassen. Das vereinfacht den Wareneinkauf und steigert die Effizienz von Einkauf und Beschaffung in jedem Hotel- und Gastro-Betrieb. Reto Gmür, Mitglied der Geschäftsleitung der Gmür AG, erläutert für GOURMET die Beweggründe für den grossen Schritt vom Tiefkühl- zum Vollsortimenter.

Text: Verlagsleiter Stephan Frech, Fotos: zVg

Stimmt es, dass Gmür Food for Winners sein Sortiment markant ausgebaut hat und neu ein Vollsortiment – inklusiv der Trockenprodukte – anbietet?

Reto Gmür: *Ja, das ist richtig! Unsere heutigen und zukünftigen Kunden haben jetzt die Möglichkeit, neben dem bekanntlich sehr trendigen Tiefkühlprodukte-Sortiment zusätzlich 5000 weitere Artikel für den Economat-Bereich, also Trockenprodukte, zu bestellen, welche von uns ausgeliefert werden. Für die*

Kunden von Gmür Food for Winners heisst das: Sie können alles aus einer Hand von ihrem regionalen Grossisten bestellen und ausliefern lassen!

Was heisst das konkret?

Reto Gmür: *Unser Sortiment umfasst neu Gewürze, Öle und Fette, Konserven, Reis, Teigwaren, Zucker, usw., Wein und Alkoholika für die Küche sowie Reinigungsmittel. Es handelt sich dabei vor allem um Markenartikel*

von bekannten Herstellern wie Haco, Hero, Nestlé, Reitzel, Unilever, Wander, Wiberg und vielen mehr. Zudem haben wir auch Reinigungsartikel, speziell für die Küche, im Sortiment, die hauptsächlich von der Firma Ecolab stammen. Ergänzt wird unser neues Vollsortiment von einer preislich interessanten Palette an Eigenmarken.

Welches sind die Gründe dafür, welche die Gmür AG zum grossen Schritt vom Tiefkühl- zum grossen Vollsortiment bewogen hat?

Reto Gmür: *Zuallererst der immer wieder und mehrfach geäusserte Wunsch unserer Kunden nach einem unabhängigen und regionalen Grossisten, mit dem auf Augenhöhe partnerschaftlich gesprochen werden kann.*
Die Stadt Zürich und deren Agglomeration verloren in den 90er-Jahren ihre letzten unabhängigen Economat-Grossisten «Nef-Konserven» und den «KVZ». Nef wurde von der Scana Lebensmittel AG übernommen, die zwischenzeitlich ein Geschäftsbereich von Saviva bildet und der Migros gehört, und der KVZ wurde in die Howeg integriert, welche inzwischen zur Gruppe Prodega/Growa/Transgourmet von Coop gehört.
Wir spüren im Rahmen unserer Kundenbeziehungen, dass sich immer mehr selbständige Gastronomen daran stören, dass sie sozusagen indirekt «gezwungen» werden, bei ihren grössten gastronomischen Mitbewerbern einkaufen zu müssen. Es fehlt ihnen eine echte Einkaufs- und Beschaffungs-Alternative in Form eines absolut unabhängigen Lieferantenpartners, der sie nicht zusätzlich noch auf dem ohnehin hart umkämpften Gastro-Markt konkurrenziert.

Der Aufbau eines neuen Sortiments war sicher nicht einfach und sehr arbeitsintensiv. Wie haben Sie Ihr neues Vollsortiment überhaupt realisieren können?

Reto Gmür: *Natürlich haben wir bei der Gmür AG eine sehr intensive Zeit hinter uns. Aber sie macht uns auch grosse Freude! Dank einer engen Zusammenarbeit und der Unterstützung des regionalen Grossisten Dupasquier in Vernier bei Genf ist es uns möglich, sofort über das ganze Sortiment im Economat-Bereich zu verfügen. Dupasquier ist in der Westschweizer Lieferantenszene ein bedeutender Faktor, beliefert die Hotellerie und Gastronomie in der gesamten Romandie mit Economat-Produkten und ist unter anderem Lieferantin internationaler Organisationen und Unternehmungen wie CERN, UNO und Rolex.*
Dass die Gmür AG seit 1. Oktober 2016 mit einem Vollsortiment am Markt voll aktiv ist, wirkt vielleicht für viele überraschend. Im Hintergrund beschäftigen wir uns mit dieser Vision jedoch schon seit über zwei Jahren, und seit Anfang des laufenden Jahres

arbeiten zahlreiche Mitarbeitende der Gmür AG ausschliesslich und zu hundert Prozent an diesem Projekt, damit der Start auch wirklich reibungslos erfolgen kann.

Aber mal ehrlich, Reto Gmür, braucht es wirklich noch einen zusätzlichen regionalen Grossisten neben den drei grossen nationalen Belieferungsunternehmen? Worin unterscheidet sich denn die Gmür AG von ihren Mitbewerbern?

Reto Gmür: *Eine gute Frage, die wir uns im Laufe der Vorbereitungen auch immer wieder gestellt haben. In der Tat: Eine zusätzliche Belieferungsanbieterin für Tiefkühl- und Trockenprodukte braucht es vielleicht nicht unbedingt und zwingend. Aber Sie lieben es doch auch, wenn Sie in einem Restaurant neben einer grossen Auswahl an internationalen Gerichten auch aus einem attraktiven Angebot an regionalen Spezialitäten auswählen können? Genau diese Regionalität ist unser Vorteil. Die Gross-Agglomeration Zürich hat damit ihren regionalen Grossisten zurück. Dank unseren Partnern Dupasquier und Multifood können wir mittelfristig sogar national und regional tätig sein.*
In der heutigen Zeit der Globalisierung und der «Statistik-Jongleure» braucht es KMU's, die den Fokus auf die Kunden und ihre wahren Bedürfnisse stellen. Es ist wichtig, dass der Kunde wieder im Mittelpunkt steht. Reine Prozessoptimierungen sind nicht immer kundenfreundlich. Dem wollen wir begegnen. Wir sind überzeugt, dass gerade heute die Emotionen und die Kundennähe vermehrt an Bedeutung gewinnen. Die Gmür AG war und ist seit jeher kundennah, geografisch wie emotional.
Je offener die Welt ist, desto mehr sucht man auch seine regionale Heimat, seine Wurzeln. Wir wollen unseren Kunden wieder ein Stück Heimat und Geborgenheit zurückgeben – und sei dies auch «bloss» im Bereich von Einkauf und Beschaffung des täglichen Bedarfs. Wir verstehen zudem Nachhaltigkeit nicht nur in Bezug auf Oekologie und Umweltschonung (regionale Belieferung), sondern auch hinsichtlich der sozialen und gesellschaftlichen Ebene: Es braucht Lieferanten, welche die Kunden verstehen, weil sie ihre Kunden lieben, weil sie im gleichen Boot sitzen und wissen, dass nur gemeinsam Erfolge erzielt werden können.

Welchen Einfluss hat das neue Vollsortiment auf Ihr profiliertes und innovatives Tiefkühlprodukte-Sortiment?

Reto Gmür: *Das wird natürlich weiterhin sorgsam gepflegt, und wir werden hier wie bisher immer wieder eine Nasenlänge voraus sein. Sicher werden wir auch im Bereich Economat mit Innovationen und Neuheiten unseren engagierten Kunden einen Mehrwert bieten,*

dies aber nicht von heute auf morgen, aber vielleicht schon übermorgen.

Wenn ich jetzt bei Ihnen Economat-Produkte bestellen will, was muss ich tun?

Reto Gmür: *Nichts lieber als das! Wir freuen uns riesig! Es gibt verschiedene Möglichkeiten. Sie fragen den Verkaufsberater in Ihrer Region, sprechen den Chauffeur an oder Sie greifen zum Telefonhörer und rufen unseren Innendienst an. Zusätzlich finden Sie diese Artikel auch in unserem E-Shop auf* ***www.shop.gmuer.ch.***
Unsere eigene Hausmesse an der Aargauerstrasse 3 in Zürich, die vom Dienstag 22. bis Donnerstag 24. November 2016, täglich von 10.00 bis 18.00 Uhr stattfinden wird, bietet Ihnen beste Gelegenheit, die neuen Trockenprodukte und einige Hersteller wie Haco, Hero, Nestlé, Unilever und Wiberg kennen zu lernen.

Kann eigentlich jedermann bei Ihnen bestellen?

Reto Gmür: *Jeder gastronomische Betrieb kann bei uns bestellen. Die Economat-Bestellungen nehmen wir von Montag bis Freitag jeweils bis 12.00 Uhr entgegen und liefern die Ware am folgenden Arbeitstag (oder je nach individuellem Lieferrhythmus unserer Kunden) aus!*

Was geschieht, wenn ich meine Bestellung direkt bei einem Verkaufsberater/in des Markenartikelherstellers aufgebe?

Reto Gmür: *Auch das ist möglich. Sie weisen dann einfach bitte darauf hin, dass die Auslieferung via Gmür, dem regionalen Grossisten, zu erfolgen hat. Falls Sie bei Ihrem Markenartikel-Berater in den Genuss von speziellen Konditionen kommen, werden diese selbstverständlich von Gmür übernommen.*

Zum Schluss eine letzte Frage: Haben Sie selbst noch einen Wunsch an unsere Leserschaft?

Reto Gmür: *Ja. Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen... – das heisst, vielleicht haben wir zum Start trotz des riesigen Angebots das eine oder andere Produkt nicht oder auch das Falsche an Lager! Wir sind aber schnell lernfähig und werden garantiert von Tag zu Tag besser. Ich hoffe, unsere Kunden haben zum Start das nötige Verständnis und etwas Nachsicht.*
Wir freuen uns sehr auf diese neue Herausforderung und hoffen, dass viele Kunden diese Freude mit uns teilen und uns die Chance geben, unsere partnerschaftliche und persönliche Zusammenarbeit zu festigen und neu aufzubauen. Wir bedanken uns jetzt schon ganz herzlich bei all unseren Kunden für das Vertrauen und für ihre Unterstützung.

Reto Gmür, haben Sie herzlichen Dank für das Interview. «Gmür Economat-Produkte» ist wohl noch ein Geheimtipp unter Kennern, aber sicher auch ein lohnenswerter Insider-Tipp für unsere Leser! Wir wünschen Ihnen und Ihrem Team jedenfalls einen tollen Start und viel Erfolg.