





Expansion Getränke Fachmarkt

Guter Standort

Unsere Märkte liegen ausnahmslos sehr verkehrsgünstig und bieten Ihnen ausreichend Parkplätze direkt vor der Türe. Wichtig sind uns zudem kurze Wege, eine übersichtliche, alphabetische Warenplatzierung und eine moderne Marktausstattung. Das alles ermöglicht Ihnen einen schnellen und bequemen Einkauf.

Persönlicher Service

Bei uns empfängt Sie nicht der Leergutautomat, sondern ein freundlicher und kompetenter Mitarbeiter, der Ihnen jederzeit hilfsbereit zur Seite steht - zum einen bei der Auswahl Ihrer Getränke und natürlich auch beim Tragen Ihrer Kisten.

Und wenn Sie einmal doch nicht ganz zufrieden waren oder uns Anregungen zur Verbesserung geben möchten, kontaktieren Sie uns gern per E-Mail oder über das Kundentelefon. Und wenn wir Sie begeistern konnten, so freuen wir uns auch über Ihre Nachricht, die wir gerne an unsere Mitarbeiter weiter geben.

Großes, regionales Sortiment

Die Bayern mögen andere Getränke als die Hessen oder die Sachsen! Deshalb bieten wir Ihnen regional abgestimmte Sortimente mit jeweils über 500 verschiedenen Getränken je Markt. Besonders bei Bier und alkoholfreien Getränke finden Sie bei uns eine sehr große Auswahl. Zudem bieten wir Ihnen auch eine erlesene Auswahl an Weinen, die Sie nicht im Supermarkt finden. Übrigens ebenso, wie die gängigsten Spirituosen-Marken, nationale und internationale Spezialitäten oder besonders preisgünstige bzw. qualitativ hochwertige Eigen- und Exklusivmarken in allen Sortimentsbereichen.

Bei der Auswahl unserer Sortimente arbeiten wir am liebsten mit regionalen, nachhaltig orientierten Lieferanten zusammen. 90 % unseres Sortimentes verkaufen wir in umweltfreundlichen Mehrweg-Verpackungen. Auch das ist ein Pluspunkt für Ihr gutes Gefühl.

Jederzeit überall volle Regale – das ist unser Anspruch

Kein Kunde will vor leeren Regalen stehen – oder auf seine Getränke warten! Deshalb arbeiten unsere Mitarbeiter bei der Planung und Steuerung sämtlicher Logistik-Prozesse mit einem effizienten Warenwirtschaftssystem, das jederzeit Einblick in jede einzelne Stufe der gesamten Abwicklung ermöglicht. Damit stellen wir sicher, dass die richtige Ware immer zum richtigen Zeitpunkt im richtigen Markt zur Verfügung steht.

Durch eine permanente Optimierung der logistischen Prozesse und somit der Transport- und Lagerkosten können wir die wettbewerbsfähigen Verkaufspreise sicherstellen.

Und – das ist uns ebenso wichtig: Durch die optimale Verteilung unserer Logistik-Standorte minimieren wir die Fahrtwege. Und durch die Konzentration auf Mehrwegartikel fahren unsere LKW stets voll beladen – mit Leergut zum Lieferanten und mit neuer Ware zu dem Logistikzentrum. All das schont neben der sehr modernen LKW-Flotte die Umwelt!

Unsere Leitsätze:

- Wir erzielen aus eigener Kraft die Gewinne, die zur Weiterentwicklung des Unternehmens und zur Anpassung an die wachsenden Erfordernisse des Marktes notwendig sind.
- Wir fördern unsere Mitarbeiter und vermitteln ihnen Freude an ihrer Arbeit.
- Wir nehmen die persönlichen Ziele und Wünsche unserer Mitarbeiter ernst und teilen unsere Erfolge mit ihnen.
- Wir leisten einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz und verkaufen deshalb Getränke überwiegend in Mehrweggebinden.
- Wir achten darauf, dass das Unternehmen unabhängig und damit ausschließlich auf sein Unternehmensziel ausgerichtet bleibt.
- Wir denken bei allen Entscheidungen zuerst an unsere Kunden.

Expansions Gebiet



Bei den Standorten sind wir wählerisch

Wir möchten es Ihnen als Kunde so einfach wie möglich machen. Deshalb entscheiden wir uns ausschließlich für Standorte in verkehrsgünstigen Lagen mit einem Einzugsgebiet von mindestens 10.000 Einwohnern. Jeder neue Getränkemarkt sollte dabei schon von weitem sichtbar sein – bestenfalls in direkter Nachbarschaft mit Lebensmitteldiscountern oder Lebensmittelmärkten. oder anderen Fachmärkten. Dass wir dabei natürlich auch auf ein großzügiges Parkplatzangebot Wert legen, versteht sich von selbst.

Wir wachsen weiter

220 Getränkemärkte finden Sie in insgesamt acht Bundesländern und im österreichischen Tirol. Doch dabei bleibt es nicht. Als expansionsorientiertes Unternehmen werden wir künftig die bereits bestehenden Distributionsgebiete Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, Hessen, Sachsen, Thüringen, Sachsen-Anhalt und Brandenburg weiter ausbauen, wobei das qualitative Wachstum vor dem quantitativen steht.

Standort Kriterien

1.	**Standort:**	Orte: ab 10.000 EW
2.	**Lage:**	a) verkehrsgünstig gelegen, gute Anfahrbarkeit b) nur Erdgeschossräume, ebenerdiger Eingang c) gute Sichtbarkeit d) bevorzugte Nachbarn: - Lebensmitteldiscountmärkte - Fachmarktzentren e) Parkplätze: ca. 10 - 20 eigene oder ausreichend gemeinsame
3.	**Mietobjekte:**	- Gesamtfläche: ca. 500 qm - 700 qm - Lieferbereich: mind. 8 x 20 m (keine Rampe nötig) mit Lastzug anfahrbar (40 t) - Leergutlager (Freilager): ca. 60 bis 80 qm
4.	**Grundstücke zum Kauf:**	Flächen mit ca. 1.800 qm bis ca. 3.000 qm

Bevorzugte Standorte

Hessen:

Bad Homburg
Bad Nauheim
Bad Schwalbach
Bad Vilbel
Bensheim
Darmstadt
Frankfurt
Karben
Königstein
Limburg
Oberursel
Rosbach v.d. Höhe
Seligenstadt
Weiterstadt
Wettenberg
Wiesbaden

Rheinland-Pfalz:

Bad Kreuznach
Ingelheim
Mainz
Montabaur
Speyer

Bayern:

Aschaffenburg
Miltenberg

Baden-Württemberg:

Ammerbuch
Asperg
Bad Saulgau
Balingen
Bietigheim-Bissingen
Böblingen
Bühl
Burladingen
Calw
Ditzingen
Donaueschingen
Eimeldingen
Emmendingen
Esslingen
Ettlingen
Furtwangen
Grenzach-Wyhlen
Heidelberg
Heilbronn
Hemsbach
Herrenberg
Hilzingen
Hoffenheim
Holzgerlingen
Hügelsheim
Karlsruhe
Kehl
Kirchheim
Konstanz
Korb
Korntal
Ladenburg
Laufenburg
Leimen
Leinfelden- Echterdingen
Leonberg
Lörrach
Ludwigsburg
Mannheim
Möllheim
Neuenburg am Rhein
Offenburg
Ostfildern
Plankstadt
Rastatt
Ravensburg
Remseck
Remshalden
Reutlingen
Rheinstetten
Rottenburg
Schönbuch
Schorndorf
Schramberg
Schwieberdingen
Sigmaringen
Sindelfingen
St. Georgen
Stockach
Stuttgart
Tamm
Titisee-Neustadt
Trossingen
Tübingen
Tuttlingen
Waiblingen
Waldkirch
Weil am Rhein
Weinheim

Ansprechpartner

- Wir freuen uns auf Ihr Angebot!
- Maklerangebote erwünscht!
- Wir bieten Ihnen Raum für ein profitables Geschäftsverhältnis
- Schicken Sie uns Ihr Immobilienangebot

»Kommen wir ins Gespräch. Wir bieten gute Argumente, die überzeugen.«

PORT Real Estate

- Portfolio – Investment
- Projektentwicklung Autohöfe
- Vermietung
- Verkauf
- Gutachten



Herr Ulrich Dornblut
PORT Real Estate
Elektrastr. 13
81925 München

Telefon: 089 88900-770
Fax: 089 88900-769
Mobil: 0152 04701752

E-Mail: udornblut@portrealestate.de
Web: www.portrealestate.de