

Unna, September 2023

## 40 Jahre CA-Vending

**Gesellschafter blicken in Sankt Peter-Ording optimistisch nach vorn**

**Im Rahmen eines Gesellschafter-Events im Hotel „Urban Nature Sankt Peter-Ording“ hat die CA-Vending GmbH Ihren vierzigsten Geburtstag gefeiert. Zu feiern gab es einiges, wie der gemeinsame Rückblick auf die letzten Jahrzehnte belegt: In der wechselhaften Geschichte des Automatenmarktes hat der Zusammenschluss deutscher Vending-Spezialisten viele mutige und im Rückblick visionäre Entscheidungen getroffen. Darauf wurde bei bestem Seewetter angestoßen. Doch wenn sich die CA-Vending-Gesellschafter treffen, wird traditionell vor allem eines: gearbeitet.**

### **Aus Mut geboren**

Ein fehlgeleitetes Telex sorgte 1983 für Aufruhr unter deutschen Vending-Anbietern: Offensichtlich plante WMF, damals Exklusiv-Anbieter der amerikanischen Top-Automaten von RMI, den Ausstieg aus diesem Markt – der Zugang zu den hochwertigen Geräten und passenden Ersatzteilen wäre damit nicht mehr sicher gewesen. Operator Ulrich Müller, der das Schreiben erhalten hatte, reagierte entschlossen und überzeugte WMF, das Automatengeschäft nicht an den Wettbewerb zu verkaufen. Stattdessen erhielt er nach harten Verhandlungen den gesamten Geschäftszweig vom Ersatzteillager über den Service bis zum Einstieg in die RMI-Verträge. Um das neue Business in der erforderlichen Größenordnung bedienen zu können, versammelte er die größten WMF-Automatenkunden unter dem Dach einer neuen Einkaufsgemeinschaft: die Firma Cantinett-Automaten, kurz CA, war geboren. Am 8. April 1983 kamen elf große Operatoren mit einem Gesamtumsatz von rund 47 Millionen D-Mark als Gründungsmitglieder im Essener Sheratonhotel zusammen.

### **Die richtigen Entscheidungen**

Unter dem skeptischen Blick der Marktbegleiter wuchs und gedieh die junge CA: Zwanzig Jahre lang landeten regelmäßig Container voller RMI-Geräte aus den Vereinigten Staaten im Hamburger Lager. Nach dem Start als exklusive Einkaufsgemeinschaft öffnete die CA auch anderen Operatoren den Zugang zum lukrativen USA-Geschäft und stärkte mit den wachsenden Umsätzen ihre Verhandlungsposition. Als die RMI schließlich ihre Tore schloss und der Import von Automaten aus Übersee zu teuer wurde, bauten die Gesellschafter ihre Automatenvertriebsorganisation mutig zum Handelsunternehmen aus – und verzehnfachten ihren Umsatz. Statt auf Automaten lag der Fokus jetzt auf Kakao- und Kaffeeprodukten, Bechern und Ersatzteilen. Über 80 Prozent der Umsätze werden seitdem mit Produkten erwirtschaftet.

### **Immer in Bewegung**

Diese kreative Flexibilität im Umgang mit einem volatilen Markt macht die CA-Vending bis heute aus: Sei es die Entwicklung hochwertiger Eigenmarken, das breite Produktspektrum, die individuellen Service-Pakete, die gemeinsame Verhandlung guter Konditionen bei Versicherungen, Mobilfunkanbietern und Fahrzeuganbietern – oder die Öffnung der Kundenstruktur hin zu den mittelständischen Operatoren: Jede strategische Entscheidung erwies sich als cleverer Schachzug. Heute gehört das Unternehmen zu den fünf größten Getränke- und Verpflegungsautomatenanbietern in Deutschland, verjüngt sich regelmäßig mit den nachrückenden Generationen in der Geschäftsführung seiner Mitglieder und steckt unverändert voller Ideen.

## **Stark im Team**

Mit CA Vending Berlin, CA Vending Krugmann, HKS Automaten Service E. Petrinka, Malsch Automaten-Service, Automaten-Service Maurer, Blum Vending, Hagel, Stüwer sowie Coffee Friends Partner arbeiten heute neun Gesellschafter zusammen, die sich menschlich und fachlich perfekt ergänzen. So punktet Blum mit hohen Kompetenzen in den Bereichen Nachhaltigkeit und Frische, Malsch hat die Experten für Digitalisierung und Bezahlsysteme, Krugmann ist der Ansprechpartner für Kaltgetränke und Corporate Design, Coffee Friends bringt seine Bio- und Fairtrade-Lösungen ein. Alle Mitglieder der CA-Vending haben ihren eigenen Blick auf den Markt und können sich trefflich streiten, sehen aber gerade darin ihre Stärke: „Wir sind kein zentralistischer Großkonzern, sondern setzen erfolgreich auf die Schwarm-Intelligenz eines Zusammenschlusses individueller Spezialisten. Das erfordert Lust auf Reibung, führt aber zuverlässig zu schnellen und fundierten Ergebnissen“, so Geschäftsführer Michael Maurer. Von den verschiedenen Kompetenzschwerpunkten der Mitglieder profitiere die gesamte Gruppe: „Jeder übernimmt den Part, den er am besten beherrscht. Über unsere firmeninterne Cloud haben alle Zugriff aufs gesammelte Wissen.“

## **Blick nach vorn**

Maurer kann sich gut vorstellen, weitere Gesellschafter an Bord zu holen – wenn die Denke passt: „Wir brauchen Teamplayer, die engagiert ihre Stärken einbringen, um uns als Netzwerk voranzubringen. Die komplexer werdenden Aufgaben im Vendingmarkt erfordern mutige Entscheidungen. Und das geht am besten gemeinsam.“ Herausforderungen gebe es reichlich: Public Vending; Bezahlen mittels Karte, Handy und App; die HACCP-Vorschriften, Verpackungsverordnungen und Vorgaben für Sicherheitsunterweisungen; explodierende Preise im Einkauf; Fachkräftemangel. Genügend Gründe für die Gesellschafter, nach der gelungenen Geburtstagsfeier noch im Hotel die Laptops aufzuklappen und zur Arbeit überzugehen – die Agenda ist voll. Mit dem Umzug des Lagers von Hamburg nach Unna, der Loslösung von BC und der Verjüngung des Teams hat die CA-Vending GmbH die Weichen für einen kraftvollen Start ins nächste Jahrzehnt gestellt. Doch bei aller Lust aufs Gestalten werden die Grundpfeiler des Unternehmenserfolgs niemals angetastet werden: „Der Markt kann sich auf unsere starke Handelsstruktur, unseren fairen und partnerschaftlichen Umgang mit dem Fachhandel und unseren Mut zu unkonventionellen Lösungen verlassen“, verspricht Michael Maurer.

## **Textumfang**

Ca. 5.600 Zeichen

## BILDER



**Arbeitsrunde der CA-Vending am 15. September im Hotel „Urban Nature Sankt Peter-Ording“.** Von

links nach rechts: [Herr Düvel, bitte ergänzen Sie die Namen!]

Foto: © Sebastian Düvel



**Feiern am Strand von Sankt Peter-Ording.** Von links nach rechts: [Herr Düvel, bitte ergänzen Sie die Namen!]

Foto: © Sebastian Düvel

Bitte achten Sie auf die korrekte Nennung des Fotonachweises und auf die ausschließliche Verwendung im Zusammenhang mit dieser Pressemitteilung. Es ist nicht erlaubt, die Fotos an Dritte weiterzugeben.

Abdruck frei – Belegexemplar an CA-Vending Krugmann erbeten.

### Pressekontakt

CA-Vending Krugmann GmbH & Co. KG

Sebastian Düvel · +49 2354 92430 · [sebastian.duevel@cavending-krugmann.de](mailto:sebastian.duevel@cavending-krugmann.de)

Immecker Straße 6 · 58540 Meinerzhagen