

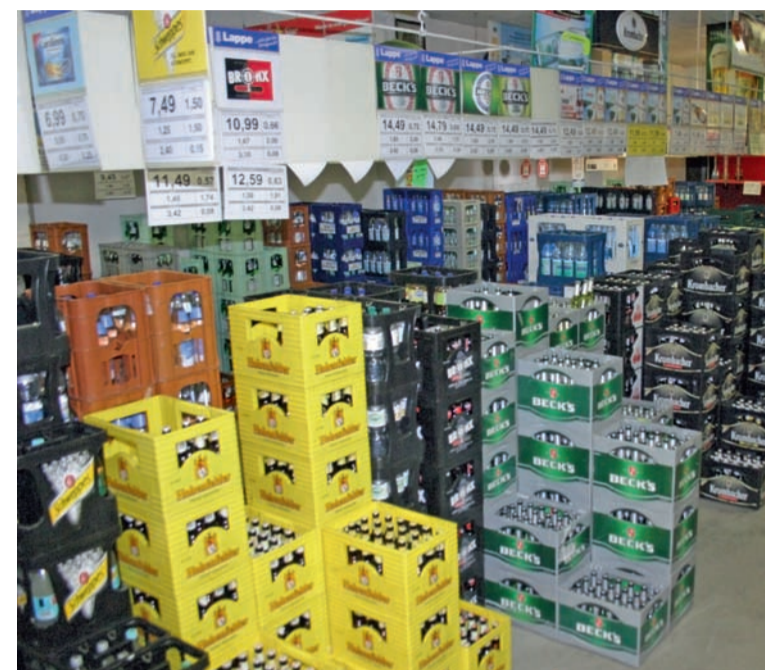


Sabine und Uwe Lappe sind ein eingespieltes Team. In ihrem Unternehmen teilen sie sich die Aufgaben im Getränkeabholmarkt und in der Organisation der zahlreichen Veranstaltungen.

UNTERNEHMEN

Getränke Lappe

- > **Unternehmen:**
Getränke Lappe
Nieberdingstraße 12
48155 Münster
Tel. 0251 - 66 27 31
www.lappe-getraenke.de
- > **Geschäftsführer:**
Uwe Lappe
- > **Größe:**
500 qm
- > **Jahresumsatz:**
800.000 Euro
- > **Mitarbeiter:**
drei feste Mitarbeiter,
15 Aushilfen
- > **Kundenfrequenz:**
rund 100 Kunden pro Tag



Breit aufgestellt

GETRÄNKE LAPPE. In seinem Unternehmen überlässt Uwe Lappe nichts dem Zufall. Als er spürte, dass er den Umsatz allein mit den Einnahmen aus dem Getränkeabverkauf nicht steigern kann, hat er sich im Partygeschäft breit gemacht. Mit Erfolg: Rund 60 Prozent des Umsatzes werden inzwischen mit dem Geschäftsbereich erwirtschaftet.

Für mich hat der klassische Getränkemarkt nicht unbedingt eine Zukunft“, sagt Uwe Lappe. Vor diesem Hintergrund hat er früh in andere Geschäftszweige investiert. Sein Partygeschäft läuft hervorragend. Lappe steht in Münster für einen Allrounder, der sich auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden einstellt – für ihn ein Überlebensprinzip.

Ohne den Partybereich sehe es düster aus: Uwe Lappe konstatiert, dass sich das Kaufverhalten der Kunden verändert hat. Er hat sich angepasst, rund 200.000,- Euro in Partyausstattungen investiert und gewonnen. „Wir können heute rund 1.000 Quadratmeter Fläche mit Garnituren und Equipment abdecken“, sagt der GAM-Inhaber. Ein 240 Quadratmeter großes Satteldachzelt, 24 Pagodenzelte, 600 Biertischgarnituren, etliche Tische, Bänke, Stühle, Polsterstühle mit Hussen, Heißluftturbinen und sogar Tischwäsche gehören zur Ausstattung. Für den Transport hat er sich einen 6,5 und einen 3,5 Tonnen-Transporter sowie einen Anhänger angeschafft. Hochzeiten, Firmenveranstaltungen, kleinere Stadtfeste wie etwa der Havixbecker Kinderkarneval lassen sich damit problemlos gestalten. „Wir haben uns zu einem Problemlöser für alle Fälle entwickelt“, sagt Uwe Lappe.

Im Münsteraner Land wird er auch liebevoll als Getränke-Papst bezeichnet. Die wöchentliche Publikation „Nanu, Die Wochenschau“ aus Münster zumindest kündigte ein Benefizkonzert im Dezember letzten Jahres bei Getränke Lappe

mit diesem Titel an. Der Chef erklärt es sich mit der langen Tradition des Betriebes. Schon sein Vater Gregor hatte den Namen Lappe im Zusammenhang mit einem serviceorientierten Getränkemarkt geprägt. Der Spruch „Wenn Lappe dein Wunschgetränk nicht hat, hat es niemand“ wurde beim Senior geprägt. Er hatte das Unternehmen 1974 aus dem ehemaligen Markts-

»WIR BRAUCHEN NEUE KONZEPTE. DER KLASSISCHE GETRÄNKEMARKT HAT KEINE ZUKUNFT MEHR«

UWE LAPPE, GETRÄNKE LAPPE

tandort von Quellen-Lehnic gegründet. Hier war er lange Jahre als Produktionsleiter tätig gewesen, bevor er in die Selbstständigkeit einstieg.

DIE BETRIEBSLEITUNG IST SINNVOLL AUFGETEILT

Sohn Uwe ist seit seinem 16. Lebensjahr mit ihm Betrieb, hat zuvor Industriekaufmann gelernt. Seit 2005 ist er der Chef. Mit seiner Frau Sabine Sander-Lappe und den beiden Mitarbeitern versteht er es, seine Kunden zu halten und ihnen kompetent zur Seite zu stehen. Er berät die Kunden, schreibt die Angebote und Konzeptionen für die rund 100 Veranstaltungen im Jahr. Sie organisiert den Einkauf und ist im Shop präsent. „Wir teilen uns die Betriebsleitung gut auf. So habe ich Freiräume für kreative Ideen“, sagt Uwe Lappe. Im Shop entgeht ihr nichts. Rund 100 Kunden kom-

men täglich und weisen auch manchmal auf Getränke hin, die der Markt anbieten könnte. Dann reagieren die Lappes sofort. „Das ist für uns ein wichtiges Feedback“, sagt der Chef. Ohnehin weiß er, dass sein Sortiment breitgefächert ist: 100 Sorten Wein, 15 Sorten Sekt inklusive Champagner, 50 Sorten Bier, 50 Sorten alkoholfreie Getränke inklusive der Wässer und vier

Sorten Saft stehen bereit. Und obendrein gäbe es kein Getränk, das Uwe Lappe nicht besorgen könnte, wie er selbst erklärt.

Zu Zeiten wie der Fußball-WM in diesem Jahr rüstete er sich ohnehin mit Zusatzangeboten. So lief beispielsweise der Premium Cider „Savanna Dry“ aus Südafrika in dieser Zeit sehr gut. „Wir haben in Münster 50.000 Studenten wohnen und ein internationales Publikum, da müssen Sie auch mal außergewöhnliche Getränke anbieten“, erklärt er dazu. Die Hermann Brausen aus Hamm oder der Cape Cide von Bitburger sind ebenfalls derartige Sonderangebote.

GETRÄNKE AUS DER REGION FÜR DIE REGION

Ansonsten macht sich das Unternehmer-Ehepaar für die Region stark. Das Bier lassen sie sich wöchentlich von der traditionellen

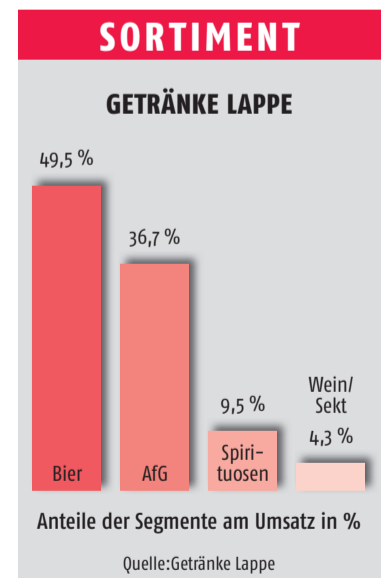
münsteraner Brauerei Pinkus Müller liefern. Auch die Privatbrauerei Hohenfelder ist ein langjähriger Lieferant, ebenso die Pott's Brauerei in Oelde, ein Münsterländer Original. Ähnlich verhält es sich bei den Säften, die Lappes von den regionalen Obstsaftlieferanten Möller aus Recklinghausen oder Löffler in Minden beziehen. Ansonsten werden Bauer Fruchtsäfte und Niehoffs Vaihinger angeboten. Das Unternehmen Salvus in Emsdetten beliefert den Markt mit Wasser, Limonaden und Fruchtschorlen. Eine gewachsene Beziehung pflegt Lappe auch zu Germeta in Warburg.

MARKENPRÄSENTATION STEHT IM VORDERGRUND

Im Shop achtet Lappe auf Markenpräsentationen. Steht der Kunde beispielsweise vor den Krombacher Getränken, bekommt er dort das gesamte Angebot dieser Marke präsentiert. Rund um den Bierblock in der Mitte sind die Limonaden und Wässer aufgebaut. Eine bayerische Ecke ist separat eingerichtet. Die Säfte sind im Kassensbereich angeordnet.

Die Weinabteilung wurde einst umstrukturiert, damit die Kunden durchlaufen können. „Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht, weil wir ein großes Weinangebot präsentieren“, sagt Uwe Lappe. Er hat sich auf deutsche, italienische und französische Weine spezialisiert und bezieht sein Angebot direkt von den Winzern oder aber von einem Weinhändler auf seinem Betriebsgelände, das er teilweise untervermietet hat.

Das Firmengelände grenzt an den Dortmund-Ems-Kanal und gehört dem Bundesinstitut für Immobilienangelegenheiten. Uwe Lappe ist Hauptmieter und hat 11.000 Quadratmeter Fläche gepachtet. Hier kann er vor allem sein Party-Equipment gut unterbringen. Zudem nutzt er die Partyräume Lütke Deelee für bis zu 80 Personen und Graute Deelee für bis zu 300 Personen. Auch dies ist seit Jahren ein sehr ertragreiches Zusatzgeschäft für



den Betrieb. „Erst kürzlich hat sich ein Ehepaar eingemietet, das schon seine Hochzeit hier bei uns gefeiert hat. Jetzt feiern sie ihre Silberhochzeit bei uns“, sagt der Chef.

60 PROZENT UMSATZ AUS DEM FESTBEREICH

So setzt sich der Umsatz von rund 800.000,- Euro jährlich mittlerweile zu 60 Prozent aus dem Partybereich und der Vermietung der

Räumlichkeiten zusammen. 40 Prozent bringt der GAM, in den die Kunden auch mit Aktionen gelockt werden. Meist wird die Industrie mit eingespannt, wenn beispielsweise attraktive Prämien verlost werden. Der langjährige Lappe-Kunde kennt jedoch das Bonusheft, mit dem er ab jedem elften Einkauf drei Euro Bonus erhält. Auf Billigprodukte wird verzichtet, das Angebot ist mittelpreisig. Uwe Lappe weiß, dass der Markt hartumkämpft ist und er viele Mitbewerber hat, würde deshalb aber nie die Preise gleichziehen. Auch als er mit einigen Gastronomieobjekten schlechte Erfahrungen gesammelt hat, entschied er sich lieber dafür, keine neuen Verträge mehr einzugehen.

NEUE ERFINDUNGEN BELEBEN DAS GESCHÄFT

Er fährt gut mit dieser Strategie und Teilung: „Mein Vater hat schon den Trend gesetzt, dass die Kunden sich ihre Getränke selbst im GAM abholen. Für ihn war auch ein Kofferraumservice selbstverständlich“, sagt Uwe Lappe. Er weiß, dass die Familie kreativ genug ist, um sich im Markt abzuheben. So gibt der Getränkemarktbetreiber auch noch nicht auf und versucht weiterhin, seine Erfindung in den Markt einzuführen. Mit dem Bottle-Bottich-Eiszapfer hatte Uwe Lappe vor vier Jahren für Schlagzeilen gesorgt und eine Schank- und Kühltechnik entwickelt, die Getränke aus dem Fass sowie gleichzeitig Flaschengetränke mit Eiswürfeln kühlen kann. ■

Silke Liebig-Braunholz