

Weitere Investitionen am Standort Baden-Baden geplant

OB Margret Mergen zu Besuch bei der Unternehmensgruppe Claus-Pural in Sandweier

Baden-Baden (red) – Die Unternehmensgruppe Claus-Pural in Sandweier entwickelt sich rasant. In den vergangenen zehn Jahren hat sich der Jahresumsatz nahezu verdreifacht. Dies erfuhr OB Margret Mergen jetzt bei einem Besuch des Unternehmens.

Damit hat sich das von Heinz und Sonja Claus im Jahr 1964 gegründete Familienunternehmen laut Mitteilung der städtischen Pressestelle zu einem der umsatzstärksten und beschäftigungsintensivsten Unternehmen am Standort Baden-Baden entwickelt. Der Gesamtumsatz ist mittlerweile auf rund 160 Millionen Euro

gestiegen. Die Mitarbeiterzahl hat sich auf 360 Beschäftigte erhöht.

Nicht nur dies erfuhren OB Mergen und die stellvertretende Sandweierer Ortsvorsteherin Betina Diebold bei Ihrem Besuch. Begleitet wurden sie von Geschäftsführer Markus Börsig von der Gewerbeentwicklung Baden-Baden und Martin Lautenschlager von der städtischen Wirtschaftsförderung. Informiert wurden sie auch über die Sortimentstiefe, mit der das Unternehmen mittlerweile knapp 5000 Kunden in vier Ländern täglich beliefert. „Wir bieten eine Auswahl aus etwa 280 Marken mit zu-

sammen rund 16500 Artikeln“, legte Geschäftsführerin Ulrike Claus dar, die seit dem Jahr 2000 die Geschäfte gemeinsam mit ihrem Vater führt.

Beliefert werden Reformhaus- und Naturkostkunden in Deutschland, Frankreich, Österreich und der Schweiz. Als strategisch richtig habe sich die Kundenzielgruppe zu erweitern und neben den klassischen Reformhäusern auch den wachsenden Biomarkt zu bedienen. Nach wie vor beliefert die Claus Reformwaren Service Team GmbH rund 1000 Reformhaus-Kunden mit mehr als 200 Marken und über

8500 Artikeln und erzielt damit einen Umsatzanteil von über 40 Prozent.

Daneben hat Ulrike Claus die Pural Vertriebs GmbH zu einem international agierenden Naturkostgroßhandel ausgebaut. Unterstützt wird sie dabei von ihrer Schwester Beate Scharfenberg. Herausforderungen sieht die Unternehmensgruppe vor allem wegen des Strukturwandels im Einzelhandel, der durch die zunehmende Filialisierung und den Internet-Handel bestimmt wird. Künftige Potenziale sieht Ulrike Claus deswegen weniger im Lebensmitteleinzelhandel als vielmehr im Fachhandel, wo-

bei durchaus auch Kooperationschancen mit den großen Unternehmensgruppen auf dem Lebensmittelmarkt gesehen werden. Einig ist sich Ulrike Claus auch mit Ihrem Vater Heinz und ihrer Schwester Beate, dass der Weg vom reinen Logistiker und Großhändler zum Service-Vollanbieter für Logistik, Produkteinführung und Produktmarketing gehen muss. Dass damit auch eine entsprechende Standortentwicklung einhergehen muss, verdeutlicht die Absicht, am Standort Baden-Baden eine neue rund 5000 Quadratmeter große Lagerhalle mit Kühlhaus zu errichten (wir berichteten).