



PRESSEMITTEILUNG

Diversa Spezialitäten mit zukunftsweisender Neuaufstellung

- **Neue Teamstrukturen im on- und off-trade**
- **Getrennte Wege mit Rémy Cointreau**

Rheinberg, im Dezember 2018 – Die Diversa Spezialitäten GmbH, eines der führenden Distributionshäuser für Spirituosen im Premium- und Premiummainstream-Preissegment in Deutschland, tritt mit einer neuen, zukunftsweisenden Teamaufstellung im on- und off-trade auf: So fokussiert sich das Brand Activation Team auf wirkungsvolle Markeninszenierungen in Gastronomie und Handel; das Customer Activation Team übernimmt die Betreuung der einzelnen Vertriebskanäle wie LEH, Fachgroßhandel, Getränke-Abholmärkte oder Tankstellen. Ergänzt wird die Neuaufstellung, die offiziell zum 1. Oktober startete, durch ein eigenes eCommerce-Team, um den spezifischen Belangen dieses Kanals angemessen Rechnung zu tragen.

Die Zwischenbilanz für 2018 fällt positiv aus: „Wir erzielen in dieser Konstellation deutliche Absatz- und Umsatzerfolge über das gesamte Portfolio, insbesondere jedoch bei Asbach, Pitú, Southern Comfort, The Botanist und Rémy Cointreau. Mit unserem Absatzplus von 7,8% wachsen wir deutlich stärker als der Spirituosenmarkt“, sagt Geschäftsführer Thomas Mempel. „Derzeit sind wir in fortgeschrittenen Gesprächen mit weiteren Partnern, bei denen die neue Aufstellung hervorragend ankommt und die mit ihren renommierten Marken die perfekte Ergänzung zu unserem starken Portfolio bilden.“ Momentan halten Semper idem Underberg und Rémy Cointreau noch jeweils 50 Prozent an der Diversa. Im Hinblick auf die turnusgemäße Auflösung des Joint Ventures nach zehn Jahren zum 31. März 2019 hatte man seit Jahresbeginn intensiv an der neuen Team-Konstellation gearbeitet.

Die Trennung ist auf die strategische Neuausrichtung beider Partner zurückzuführen; auch wird die Diversa nicht mehr die Distribution für die Rémy Cointreau-Marken fortführen – trotz beachtlicher Erfolge, nicht nur für die Kernmarken Remy Martin VSOP und Cointreau, bei denen Distribution und Absatz während der Laufzeit des Joint Ventures stetig und signifikant gesteigert wurden. Zum Gesamtabsatz des Joint Ventures trugen die Rémy Cointreau-Marken einen mengenmäßigen Anteil von 12,5 Prozent bei.

„Diversa ist seit der Gründung 1972 der Spezialist, wenn es um den Aufbau und Vertrieb hochwertiger Spirituosenmarken geht“, resümiert Thilo Pomykala, Vorstand der Semper idem Underberg AG. „Das Unternehmen hat ein äußerst attraktives Portfolio und wir sehen gerade bei den in jüngster Zeit neu akquirierten Marken noch erhebliches Potential. Innovationen und neue Produkte bei unseren Kernmarken und von unseren Partnerhäusern werden zum zukünftigen Erfolg beitragen.“ Durch die Beendigung der Zusammenarbeit mit Rémy Cointreau habe man jetzt neue Freiheiten in Kategorien erlangt. „Diese Freiheiten werden wir zu nutzen wissen.“

Aus Sicht der Familie ergänzt Dr. Hubertine Underberg-Ruder, Verwaltungsratsvorsitzende der UNDERBERG AG: „Die langfristige Weiterentwicklung unserer Vertriebskompetenz in Deutschland – gerade auch als professionelle Serviceleistung für andere Premium Marken – ist fester Bestandteil der Unternehmensstrategie der Underberg-Gruppe. Wir haben großes Vertrauen in die Neuausrichtung der Diversa Spezialitäten und erkennen eine Vielzahl an Chancen für die kommenden Jahre.“



Siehe auch: <http://www.semper-idem-underberg.com>

Für weitere Informationen:

Sybille Geitel
Engel & Zimmermann AG
Tel.: +49 89 89 35 63 48
Fax: +49 89 89 39 84 29
E-Mail: s.geitel@engel-zimmermann.de