

# Geballte Bio-Kompetenz

Bio-Lebensmittel für jeden bundesweiten Gastro-Standort direkt aus der Region, aber mit dem Komfort eines zentralen Order-Centers? Der bayerische Bio-Großhändler Epos Bio Partner will ein Netz regionaler Bio-Lieferanten spannen und den Küchen den regionalen Einkauf so leicht wie möglich machen.

**E**inige der erfolgreichsten Unternehmen des Silicon Valley wurden in Garagen gegründet: Apple, Amazon oder Google beispielsweise. Beim bayerischen Bio-Großhändler Epos Bio Partner fing 1997 alles im umgebauten Kuhstall an. Mit echtem Stallgeruch sozusagen. Damals belieferten die Bio-Pioniere Susanne und Hermann Oswald erstmals Hotels im Raum München mit Bio-Lebensmitteln. Ihre Idee war es, einen Lieferservice speziell für Kunden aus dem Außer-Haus-Markt aufzubauen. Ein schwieriges Unterfangen, denn Bio galt in Großküchen noch als absolute Nische und wurde nicht selten belächelt. Doch die Zeiten haben sich gewandelt: Bio wächst und wächst – und mit

ihm der ehemalige Pionier. Heute bietet Epos Bio Partner ein Vollsortiment im Frische-, Trocken- und TK-Bereich mit über 10.000 Artikeln und ist „der“ Bio-Großhändler, wenn es um die Belieferung von Caterern, Betriebsgastronomen, Restaurants oder etwa Schulen geht. Allerdings mit einem Handicap: „Lange Zeit konzentrierte sich unser Liefergebiet auf den süddeutschen Raum, auf Bayern und Baden-Württemberg. Mittlerweile liefern wir über Nacht direkt bis nach Frankfurt am Main“, erläutert Sebastian Funk und fährt mit der Hand über die Landkarte. Der gelernte Koch und geprüfte Handelsfachwirt ist seit 2021 in der Geschäftsführung von Epos Bio Partner und federführend verantwortlich für Vertrieb und Logistik.

Seine Vision: Er will nichts weniger als ein bundesweites Liefer-Netzwerk mit regionalen Bio-Großhändlern aufbauen, um Contract Caterern wie Sodexo, ISS und Aramark sowie großen Eigenre-

## Regionale Bio-Ware für jeden Standort bundesweit.

gie-Betrieben mit Standorten in verschiedenen Bundesländern einen regionalen Bezug der Bio-Ware zu ermöglichen – allerdings ohne auf die Vorzüge des Zentraleinkaufs verzichten zu müssen. Heißt konkret, die Bestellungen für alle Standorte gehen gebündelt bei Epos Bio Partner ein, während die persönliche Betreuung und Auslieferung der Ware über den jeweiligen Partner, einen Bio-Großhändler vor Ort, laufen. „Die Idee, ein solches Netzwerk mit einem zentralen Order-Center zu spannen, gab es schon 2006. Jetzt wollen wir diese Idee endlich weiter mit Leben füllen“, unterstreicht Se-



Robert Klinge, Abteilungsleiter Gastronomie bei Terra Naturkost



Gründer von Epos Bio Partner: Susanne und Hermann Oswald



Sebastian Funk, Geschäftsführung, Epos Bio Partner

bastian Funk, der seine Karriere bei Epos vor neun Jahren begann und über langjährige Expertise im Bio-Großhandel verfügt. Der gelernte Koch kennt die Belange der Gemeinschaftsgastronomie nur zu gut: „Bei vielen bundesweit tätigen Gastro-Unternehmen besteht der Wunsch, die über Deutschland verteilten Betriebsrestaurants mit Gemüse, Kartoffeln, Eiern oder beispielsweise Molkeprodukten aus der jeweiligen Region zu versorgen, allerdings mit dem Komfort des Zentraleinkaufs“, so der gebürtige Freisinger. Kurzum: Bitte regionale Ware, aber mit einer Ordernummer und nicht zum Preis von zehn verschiedenen Bio-Lieferanten und unterschiedlichen Qualitäten und Gebindegrößen. Dies sei ein administrativer Aufwand, den sich heute niemand mehr leisten könne.

Bereits seit Oktober 2020 baut Epos Bio Partner deshalb mit Hochdruck erneut einen Verbund von regionalen Bio-Großhändlern auf. Den finalen Anstoß für die Offensive gab ein international agierender Caterer mit vielen kleinen und großen Standorten in Berlin und Hamburg, bei dem die Bayern bereits gelistet waren. „Der Multi-dienstleister wollte die Verpflegung auf 100 Prozent Bio umstellen – mit Ware möglichst aus der Region“, erläutert Sebastian Funk. Mit dem in Berlin beheimateten Bio-Großhändler Terra Naturkost bestand bereits eine Logistik-Partnerschaft, die in diesem Zuge ausgebaut wurde. Terra Naturkost beliefert ausschließlich Küchen im Raum Berlin und in den neuen Bundesländern, nicht aber in Hamburg. Es sei deshalb ein logischer Schritt gewesen, für die Versor-

**„Wir sind noch kein Bio-Gorilla im Foodservice.“**

Sebastian Funk

gung der Hamburger Standorte den niedersächsischen Bio-Großhändler Kornkraft Naturkost mit ins Boot zu holen, erläutert der Bio-Manager. In diesem Rahmen wurden die Sortimente mit Terra Naturkost und Kornkraft abgeglichen und angepasst. Als zentrales Order-Center schließt Epos Bio

Partner einen Rahmenvereinbarung mit dem Kunden ab, managt Daten, Bestellungen, Lieferscheine und Abrechnungen – und sichert zudem die Verfügbarkeit der benötigten Produkte ab. Robert Klinge, Abteilungsleiter Gastronomie bei Terra Naturkost, zieht ein positives Resümee nach eineinhalb Jahren Zusammenarbeit mit dem Münchner Bio-Spezialisten. „Wir sind für die Küchenchefs der Ansprechpartner vor Ort, der sie berät, betreut und mit der gewünschten Ware aus der Region beliefert. Das können bei uns die Bio-Kartoffeln aus dem Oder-

bruch sein oder Bio-Rindfleisch aus Brandenburg“, sagt Klinge, der einst beim Contract Caterer Aramark tätig war. Doch was kann überhaupt aus der Region geliefert werden? Robert Klinge hat dazu eine klare Antwort: „In der Saison können wir Obst und Gemüse zu 80 Prozent aus der Region abdecken, Molkeprodukte zu fast 100 Prozent und auch Produkte wie Fleisch, Eier, Honig, Hirse bis hin zu Sojaprodukten gibt es in bester Qualität aus regionaler Bio-Landwirtschaft und -Herstellung.“

Der große Vorteil für die Küchen: „Sie können Klarheit und Transparenz in ihre Lieferkette bringen“, sind sich Robert Klinge und Sebastian Funk einig. Bio bekomme ein Gesicht und ermögliche es den Kunden, eine Geschichte zu den Produkten zu erzählen.

„Wir können Kontakte zu den Öko-Bauern herstellen und bieten auf Anfrage für das Küchenpersonal Exkursionen zu Höfen und Handwerksbetrieben an“, schiebt Robert Klinge nach. So könnte die Küchencrew zu überzeugten Bio-Botschaftern gegenüber den Gästen werden. Denn gerade in diesen Zeiten sei die Sehnsucht nach Heimat groß und die Naturkost-Branche hätte schon früh die Herkunft auf ihre Produkte draufgeschrieben.

Kunden in Nordrhein-Westfalen müssen allerdings noch warten, dies sei noch ein weißer Fleck, der derzeit nur via Spedition und einem Tag Verzögerung beliefert wird. Hier suche man noch nach einem passenden Bio-Großhändler als Regional-Partner, sagt Sebastian Funk. „Wir sind noch kein Bio-Gorilla im Foodservice-Markt“, schiebt der Handelsfachwirt hinterher und schmunzelt. Aber auf einem guten Weg dahin, dank regional top aufgestellter Bio-Lieferpartner. CLAUDIA ZILZ

## Der Bio-Lieferverbund

- **Zentrale:** Epos Bio Partner in München, spezialisiert auf die Belieferung von Außer-Haus-Kunden
- **Lieferpartner:** Kornkraft Naturkost (Niedersachsen, Hamburg), Terra Naturkost (Berlin, Neue Bundesländer)
- **Angebot:** Bio-Vollsortiment mit rund 12.000 Artikeln, davon 3.200 speziell für Großküchen und Gastronomie
- **Work-Flow für Kunden:** Epos Bio Partner fungiert als zentrales Ordercenter, schließt Rahmenvertrag mit Kunden ab, managt Daten, Bestellungen und Rechnungen; Auslieferung und individuelle Betreuung der Kunden in der Region erfolgt über den regionalen Bio-Großhändler
- **Lieferregion:** Bayern, Baden-Württemberg, Südhessen, Niedersachsen, Hamburg, Bremen, Berlin, neue Bundesländer
- **Mindestbestellwert:** nach Vereinbarung

