



Claus Reformwaren Service Team GmbH · Kiefernstr. 11 · D-76532 Baden-Baden · info@claus-gmbh.de · www.claus-gmbh.de
 Pural Vertriebs GmbH · Kiefernstr.11 · D-76532 Baden-Baden · info@pural.de · www.pural.de

FIRMENINFORMATION

Im 3. Newsletter möchten wir Ihnen unsere Firmenstruktur vorstellen. Von den Synergien im Firmenverbund der Claus Reformwaren Service Team GmbH und ihrer in- und ausländischen Tochtergesellschaften profitieren auch Sie als unsere Kunden. Die Zusammenarbeit über Landesgrenzen hinweg erweitert unter anderem die Auswahl an spannenden und in-

novativen Produkten und Marken. Beispielsweise sind viele Spezialitäten aus Deutschland, Frankreich, Österreich und der Schweiz für alle Kunden verfügbar. Der Sprung von einem Land zum anderen wird leicht gemacht! Außerdem erhalten wir durch den länderübergreifenden Austausch Einblick in andere Märkte.

Überblick über unserere Struktur



Info Claus Reformwaren Service Team GmbH
 Heinz und Sonja Claus gründeten am 1. April 1964 die Claus Reformwaren und Service GmbH. Zum Firmkapital gehörten damals ein Ford Transit sowie zwei Mietgaragen, die als Lager für ca. 50 Reformhausprodukte dienten. 130 Kunden belieferte man damit.

Heute zählen zur Firmengruppe 400 Mitarbeiter, 55 LKWs und ca. 22.000 Artikel, die auf bald 20.000 qm Lagerfläche an unterschiedlichen Standorten gelagert werden. Zu den Reformhäusern in Baden-Württemberg sind die weiteren Bundesländer dazu gekommen. Mit den in- und ausländischen Tochtergesellschaften außerdem Naturkostgeschäfte in Deutschland, Öster-

reich, Frankreich und der Schweiz. Über die Exportabteilung werden weltweit weitere 100 Fachhandelskunden betreut. Die Naturkost-Eigenmarke Pural sowie die zertifizierte Naturkosmetikmarke eubiona erweitern heute das Angebot.
www.claus-gmbh.de



Gaby Umland,
Teamleitung Vertrieb

Info Pural Vertriebs GmbH

Pural hat seinen Ursprung in Frankreich, wo 1907 in Paris die Bäckerei Puraliment eröffnete. 1996 wurde mit der Übernahme der Kosmetikmarke eubiona die Pural Vertriebs GmbH gegründet. Diese hat sich in den vergangenen 20 Jahren zu einem stetig wachsenden, deutschlandweit agierenden Naturkostgroßhandel entwickelt. Seit der Gründung bietet Pural ein umfangreiches Sortiment aus interessanten Bio-Produkten und etablierten Naturkostmarken an.
www.pural.de



Harald Börsig,
Niederlassungsleiter
Fürstenfeldbruck



Adem Karakus,
Niederlassungsleiter
Dortmund



Selina Kohler,
Vertrieb Innendienst
– Export



Marcel Tabord,
Geschäftsführer



Sandrine Hentsch,
Vertriebsleitung

Info Phag GmbH

1895 in Basel gegründet, gehört die Phag seit mehr als 120 Jahren zu den Pionieren der Reformbewegung in der Schweiz. Sie ist vertrauter Partner des Fachhandels für gesunde, naturbelassene Ernährung aus biologischem Anbau. Durch die Kooperation mit dem Stammhaus in Baden-Baden und dessen Aktivitäten in Deutschland, Frankreich und Österreich ergeben sich Vorteile für den Facheinzelhandel in der Schweiz.
www.phag.bio



Bernard Cron,
Vertriebsleitung

Info Pur Aliment S.A.R.L

1907 eröffnete Arnold Roth in Paris die Bäckerei Puraliment. Durch das Einwirken einer Gruppe Schweizer, Mitglieder der philanthropischen Gesellschaft Gland (1928) und später, 1951 durch den Pioniergeist eines afrikanischen Missionars, werden Neuheiten für den gesunden Lebensmittelmarkt in Frankreich entwickelt und weiter voran gebracht. 1980 gab es bereits die ersten Fleischalternativen aus Soja und pflanzliche Pasteten. 1992 kauften Heinz und Ulrike Claus das Unternehmen Pural und integrierten zahlreiche Artikel unter der Eigenmarke Pural in das Angebot. Heute ist Pur Aliment mit Sitz in Straßburg ein führender Großhändler auf dem französischen Markt mit vielen exklusiven Produkten/Marken, einem umfangreichen Sortiment an innovativen und etablierten Bio-Produkten.
www.puraliment.com



Ein Tag in der Firma Phag GmbH

Von Annika Schmidt (Auszubildende)

Ein klassischer Tag bei uns in der Schweiz beginnt für mich erstmal mit einem Kaffee! Nachdem ich meine Mails und die meiner Kolleginnen auf Nachbestellungen überprüft habe, mache ich mich daran, diese gleich zu erfassen, dass sie auch noch mit der Lieferung mitgehen.

Da ich nicht jeden Tag im Büro bin, weil ich Berufsschule habe, informiere ich mich dann, ob es etwas Neues oder Wichtiges zu beachten gibt. Ob ich Rückmeldungen zu Produkten bekommen habe, über die ich mich für Kunden informiert habe. Als Nächstes kümmere ich mich um die Post, die sich im Laufe des Vortages gesammelt hat, damit die Kunden die Rechnung für die Lief-

erung kurz nach der Ware per Post erhalten. Wenn die Ware für alle Kunden fertig gerichtet ist und auf den LKW verladen wurde, starte ich unser Programm für die Verzollung und die Verladedaten. Dann kann der LKW-Fahrer (oder Chauffeur wie wir in der Schweiz sagen) losfahren. Das bedeutet, dass ich online ein bestimmtes Formular ausfüllen muss, das angibt, wieviel von was auf dem LKW verladen ist. Somit weiß der Zoll später, welche Waren mit dem LKW über die Grenze kommen.

Danach beginnen wir mit der Erfassung der Bestellungen für die nächste Lieferung, die am nächsten Tag verladen und an dem darauffolgenden Tag beim Kunden angeliefert wird. Währenddessen beantworten wir Kundenfragen, die per Mail oder telefonisch eingehen. Bei spezifischeren Produktfragen müssen wir die Einkäufer oder den Hersteller direkt fragen. Im Laufe des Tages bearbeiten wir die Reklamationen und erstellen Gutschriften. Wenn ein Kunde die falsche oder zu viel Ware erhalten hat, ist es unsere Aufgabe, den zuständigen Vertreter zu informieren.

Nebenbei pflegen wir auch immer noch unsere Kundendaten, um uns auf dem neuesten Stand zu halten wer in den jeweiligen Geschäften für welche Tätigkeiten zuständig ist. Außerdem benötigt unser Artikelstamm immer sehr viel Pflege. Wegen der Ausfuhr in die Schweiz müssen bestimmte Daten, sogenannte Zolltarifnummern vorliegen. Die Artikel werden auf Deutsch und Französisch angelegt, da wir abgesehen von den deutschsprachigen Kunden auch viele französischsprachige Kunden haben. Außerdem haben wir auch einige Kunden, die italienisch sprechen, die immer mehr von mir betreut werden, weil ich die einzige im Büro bin, die italienisch spricht.

Alles in allem lässt sich abschließend sagen, dass ich sehr gern im Schweizer Büro arbeite, weil die Arbeit anspruchsvoll ist, aber viel Spaß macht. Und wenn sich die Kunden an mich erinnern und sich freuen, mich am Telefon zu hören, freut mich das am meisten. So weiß ich, dass sie mit unserer Arbeit zufrieden sind, worauf ich sehr stolz bin.



Annika im Büro

