

Referenzliste

Geschäftsführer Netto Stavenhagen und ehemaliger Group Buying Director/ Stellv. des Geschäftsführers Einkauf, Aldi Süd Mülheim an der Ruhr

Herr Ingo Panknin

Category Manager Wein, Bier, AFG und Category Manager Sekt, Spirituosen, Real Düsseldorf

Herr Markus Lindemann und Herr Gerrit Jansen

Einkaufsleiter, Edeka Südwest Offenburg

Herr Wolfgang Elbl

Einkäuferin Wein und Einkäufer Spirituose Edeka Minden

Frau Ulrike Peist, Herr Klaus Berning

Geschäftsführender Gesellschafter, Weinkellerei Reh Kendermann Bingen

Herr Carl Reh

Geschäftsführer i.R. Technik und Export, Weinkellerei Reh Kendermann Bingen

Herr Nikolaus Schritz

Die privaten Telefonnummern meiner Referenzen stelle ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Nationales Netzwerk im LEH & Discount / Aktuelle und frühere und Ansprechpartner:

Herr John Grewe, Geschäftsführer, Markant Deutschland Offenburg

Herr Volker Schmidt, Geschäftsbereichsleiter Food, Kaufland Heilbronn

Herr Bernd Schmidt, Einkäufer Spirituosen, Kaufland Heilbronn

Herr Florian Decker, Geschäftsführer Einkauf, Edeka Hamburg

Herr Michael Hoffmeister, Warenbereichsleiter Marken Getränke national, Edeka Hamburg

Herr Peter Pröbstl, Bereichsleiter Getränke, Eigenmarken, Wein national, Edeka Hamburg

Herr Reiner Karl, Warenbereichsleiter Netto Markendiscount Maxhütte

Herr Markus Walker, Einkäufer Wein, Sekt, Spirituosen, Netto Markendiscount Maxhütte

Herr Alfred Hackenberg, Warenbereichsleiter, Edeka Nordbayern - S. - T., Rottendorf

Herr Christian Salwiczek, Einkäufer Edeka Nordbayern - Sachsen - Thüringen, Rottendorf

Herr Matthias Thonfeld, Einkäufer Edeka Hessenring, Melsungen

Herr Jörg Abraham, Einkäufer Edeka Nord, Neumünster

Herr Antonio Ribeiro, Category Manager Vollsortiment national, Rewe Group Köln

Herr René van Hall, Sen. Category Manager Penny national, Rewe Group Köln

Herr Robert Portmann, Sen. Buyer Eigenmarke national, Rewe Group Köln

Herr Markus Prockl, Category Buyer Vollsortiment national, Rewe Group Köln

Herr Marco Zernicke, Category Manager, Rewe Ost, Teltow

Herr Pawel Schuchart, Category Manager, Rewe Mitte, Rosbach

Herr Martin Gärtner, Category Manager, Rewe Südwest, Wiesloch

Herr Thomas Paramonti, Category Manager, Rewe West, Hürth

Frau Cornelia Schelän, Warengruppenleiterin, Norma Discount Nürnberg

Frau Merle Rotondo, Zentraleinkäuferin, Aldi Süd Mülheim

und viele weitere Kunden...



HERRES

Have a drink

Herrn
Rolf Dauth
Im Hause

Herres Gruppe International:
Sektellerei Peter Herres GmbH
Keller Geister GmbH & Co. KG
Layat Champagner-
und Sekt-Vertriebs GmbH
Pro Health Vital Drink GmbH
Grand Slam Beverage GmbH

www.herres-sekt.com

7. November 2016 ag

Erteilung Prokura

Sehr geehrter Herr Dauth,

in Anerkennung Ihrer langjährigen Tätigkeit als Vertriebsdirektor erteilen wir Ihnen

Gesamtprokura

und ernennen Sie zum Prokuristen. Sie vertreten die Gesellschaft in Gemeinschaft mit einem Geschäftsführer.

Die Erteilung der Prokura ist eingetragen im Handelsregister, beim Amtsgericht Wittlich, HRB2017, am 4. Oktober 2016. Eine Kopie der Handelsregistermitteilung fügen wir diesem Schreiben bei.

Wir freuen uns auf eine weitere angenehme und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Mit freundlichen Grüßen

HERRES GRUPPE

Marc Herres

Claudia Kremer

Adolf Lorscheider

Frank Schmidt

Anlage



HERRES

Have a drink

Herrn
Rolf Dauth
im Hause

Herres Gruppe International:
Sektellerei Peter Herres GmbH
Keller Geister GmbH & Co. KG
L'ayat Champagner-
und Sekt-Vertriebs GmbH
Pro Health Vital Drink GmbH
Grand Slam Beverage GmbH

www.herres-sekt.com

7. März 2013 HH/ag

Ernennung zum Vertriebsdirektor LEH

Sehr geehrter Herr Dauth,

auf Grund Ihrer Leistungen ernennen wir Sie rückwirkend zum 1. März 2013 zum Vertriebsdirektor LEH mit Handlungsvollmacht „i.V.“.

Wir weisen darauf hin, dass Schreiben, wie bisher, immer der Zweitunterschrift durch ein Geschäftsleitungsmitglied bedürfen.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

HERRES GRUPPE



Hans Herres



Adolf Lorscheider
Geschäftsführer

Zeugnis

Herr Rolf Dauth, geb. am 10. April 1964, war in der Zeit vom 01.02.2006 bis 30.09.2011 in unserem Unternehmen als Kundenmanager Discount und neue Geschäftsfelder beschäftigt.

Zu seinen Aufgaben gehörten die Planung, Organisation und Kontrolle aller Aktivitäten der ihm zugewiesenen Kunden mit dem Ziel, Umsatz und Ertragskraft zu steigern und die Marktstellung unseres Unternehmens auszubauen.

Im Einzelnen:

- Sicherung und Ausbau des Inlandgeschäftes im Bereich Discount und neuer Vertriebskanäle
- Analyse von Kundenpotentialen und Entwickeln kundenindividueller Strategien und Maßnahmen
- Laufende, selbstständige Neukundenakquisition im Discount/ neue Vertriebskanäle
- Ausbau der bestehenden Geschäftsverbindungen unter Berücksichtigung eines ausreichenden Deckungsbeitrages für das Unternehmen
- Ausbau langfristiger Kundenbeziehungen bei unserem bedeutendsten Discount Kunden
- Vorbereitung und Führen der Jahresgespräche auf Entscheiderebene
- Budget-Planung der zugewiesenen Kunden und laufende Kontrolle des Budget und Deckungsbeitrages
- Entwickeln von Produkt- /Ausstattungs ideen der Handelsmarken für den Discountbereich, deren termingerechte Umsetzung und Sicherstellung der technischen Realisierung
- Steigerung der Deckungsbeiträge im Discountbereich durch kreative Produkt- / Ausstattungs ideen und Material-Optimierungen
- Organisation und termingerechte Bearbeitung von Handelsmarken-ausschreibungen
- Verantwortliche Forecastplanung zur Optimierung der Produktionsmengen bei Handelsmarken
- Einführung neuer Produkte im Markenweinbereich und zentral gesteuerte Zweitplatzierungsmaßnahmen

**Black
Tower**

Kendermanns


VAL DUNA

Carl Reh

PURES
BRANDENBURG

... / Seite 2

3W
world wide wine

Seite 2 zum Zeugnis für Herrn Rolf Dauth

- Mitwirkung bei der Planung, Konzeption und Durchführung von Werbemaßnahmen für unsere Markenweine
- Durchführung und persönliche Teilnahme an Messen, Verkaufs- und sonstigen Kundenveranstaltungen
- Auswertung von Kunden- u. Marktberichten
- Kundenkorrespondenz und Angebote; Mitarbeit bei Sonderprojekten

Herr Dauth war in seiner Funktion als Key Account Manager Discount dem geschäftsführenden Gesellschafter unterstellt und berichtete direkt an diesen. Zur Unterstützung in seinem Aufgabenbereich war ihm eine qualifizierte Mitarbeiterin unterstellt worden, die er zu motivieren verstand und zu guten Leistungen führte.

Herr Dauth arbeitete sich sehr schnell in sein neues Aufgabengebiet ein. Die fundierten Marktkenntnisse und seine langjährige Erfahrung waren ihm dabei sehr behilflich. Zudem eignete er sich sehr schnell die fachspezifischen Kenntnisse im Segment Wein an, die ihn neben seinen analytischen Fähigkeiten, der zielgerechten Umsetzung der Einsatzmöglichkeiten unserer Produkte, seinen kreativen Produktideen für Handelsmarken, deren Entwicklung und Umsetzung er sicher steuerte, und seinem hohen Engagement zu einem kompetenten Key Account Manager machten.

Er entwickelte seinen Bereich systematisch und mit deutlichen Zuwachsraten weiter und gab wichtige kundenorientierte Empfehlungen an die Geschäftsführung.

Seine Arbeitsweise war von hoher Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit geprägt. Er arbeitete selbständig, in hohem Maße eigenverantwortlich und konnte sich flexibel auf jede Arbeitssituation einstellen.

Die ihm übertragenen Aufgaben erfüllte er stets zu unserer vollsten Zufriedenheit. Er erzielte herausragende Arbeitsergebnisse selbst unter schwierigsten Bedingungen und zeigte stets Eigeninitiative.

Herr Dauth war ein versierter Key Account Manager in allen Vertriebs-, Marketing- und Produktentwicklungsfragen.

Seite 3 zum Zeugnis für Herrn Rolf Dauth

Seine offene und freundliche Art machten ihn zu einem anerkannten und geschätzten Partner bei Kunden, der Geschäftsführung, Mitarbeitern und Kollegen. Sein Verhalten gegenüber Kollegen, Mitarbeitern und Vorgesetzten war stets vorbildlich.

Durch seine verbindliche Art genoss Herr Dauth bei unseren Kunden Ansehen und Vertrauen. Unser Unternehmen wurde von ihm vorbildlich repräsentiert. Er überzeugte durch seine große Einsatzbereitschaft und Loyalität.

Herr Dauth verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch, da er sich einer neuen beruflichen Herausforderung stellen will.

Wir bedauern das Ausscheiden von Herrn Dauth, bedanken uns für die geleistete Arbeit und wünschen ihm für seine berufliche und persönliche Zukunft viel Erfolg.

Bingen, 30.09.2011

Reh Kendermann GmbH
Weinkellerei



Carl Reh
Geschäftsführer



Heinz Ulrich
Leiter Personal

ZEUGNIS

Herr Rolf Dauth,

geboren am 10. April 1964 in Enkenbach-Alsenborn,

war in der Zeit vom 01. Januar 2005 bis 31. Juli 2005 bei uns als Gebietsverkaufsleiter Süd beschäftigt. In dieser Funktion berichtete er direkt an den Sales Director Germany.

Die H.J. Heinz GmbH hat zum 01. Januar 2005 eine eigene Außendienstmannschaft implementiert. Herr Dauth übernahm hierbei die Funktion eines Gebietsverkaufsleiters und war verantwortlich für neun Bezirksverkaufsleiter sowie nationale Sonderaufgaben in Bezug auf den Aufbau unserer Feldmannschaft. Im Einzelnen bedeutete dies:

- Erstellung von Außendienst-Tools und Zielverfolgungsübersichten zur kundenindividuellen Steuerung pro Mitarbeiter / BL
- Anpassung der neuen IT-Software für den Außendienst
- Fachliche und disziplinarische Verantwortung und Führung von neun Bezirksverkaufsleitern (BLs) und zwei Innendienstmitarbeitern
- Erarbeitung, Steuerung und Umsetzung von Geschäftszielen mit der AD-Mannschaft
- Organisation und Durchführung von Außendiensttagungen
- Abstimmung der Kundenaufgaben und -ziele mit den jeweiligen Key Account Managern und Umsetzung dieser im Feld
- Zusammenarbeiten mit den BLs zur Überprüfung dieser und Umsetzung des 4-P Managements

Herr Dauth erfüllte die umfangreichen Aufgaben stets mit vollem Einsatz. Er verfügt über ein überzeugendes Wissen und Auftreten, durch das er erfolgreich sein Gebiet aufbaute.

Durch seine hohe Selbstmotivation und hohe Einsatzbereitschaft hat er wesentlich zum guten Start unserer eigenen Field Sales Force beigetragen.

Herr Dauth ist ein durchsetzungsfähiger und stress-stabiler Mitarbeiter. Durch seine professionelle Art war er bei Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kunden ein stets anerkannter Gesprächspartner.

Das Arbeitsverhältnis endet auf Wunsch von Herrn Dauth fristgerecht zum 31. Juli 2005. Wir danken Herrn Dauth für die gute Zusammenarbeit und wünschen ihm für seinen weiteren Berufs- und Lebensweg alles Gute und viel Erfolg.

Düsseldorf, 29. Juli 2005

H.J. Heinz GmbH

ppa. Rainer Engels
Sales Director

i. V. Heike Bordin-Knappmann
Manager Human Resources





Rudolf Wild GmbH & Co. KG · Postfach 10 62 20 · D-69052 Heidelberg

31. Dezember 2004
PA/SA

Z E U G N I S

Herr Rolf Dauth, geboren am 10. April 1964 in Enkenbach-Alsenborn, hat am 01. Oktober 2001 als Key-Account Manager im Bereich Vertrieb Getränke bei uns begonnen.

Im Rahmen seiner Tätigkeit nahm er folgende Aufgaben wahr:

- Analysieren und Anbieten einer kundenindividuellen Strategie
- Entwickeln nutzenbringender Leistungspakete
- Bestimmen der Kundenbearbeitungsprozesse und der Prozessbeteiligten
- Managen eines Key-Account Teams
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen zu den zugeordneten, definierten Kunden der Getränkeindustrie auf Entscheiderbene
- Absatz-, Umsatz- und Deckungsbeitragsausbau durch den Verkauf von Komplettgrundstoffen, Aromen und Ingrediens bei den zu betreuenden Kunden
- Produkt- bzw. Artikelgenaue Forecastplanung zur Optimierung der Wertschöpfungskette (Supply Chain)
- Teilnahme bei besonderen Anlässen z.B. bei nationalen Verkaufsmessen
- Verantwortung des Kundenbudgets
- Analyse der Kundenpotenziale und daraus resultierender verantwortlicher Maßnahmenplanung und Umsetzung von Produktentwicklungsmaßnahmen zur Potenzialausschöpfung

Durch seine analytischen Fähigkeiten und seine zielgerichtete Entwicklung von Maßnahmen und innovativen Produktkonzepten hat Herr Dauth sich schnell in seinen Verantwortungsbereich eingearbeitet. Er überblickte schwierige Zusammenhänge, erkannte das Wesentliche und war in der Lage, Lösungen aufzuzeigen.

Herr Dauth überzeugte durch seinen Leistungswillen und seine Bereitschaft, auch zusätzliche Verantwortung zu übernehmen. Er arbeitete immer zuverlässig und

Seite 2 zum Zeugnis für Herrn Rolf Dauth

genau und erledigte die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer vollen Zufriedenheit.

Sein Verhalten und seine Führung waren zu jedem Zeitpunkt einwandfrei. Herr Dauth wurde von seinen Mitarbeitern anerkannt und geschätzt, wobei er sie entsprechend ihren Fähigkeiten einsetzte und mit ihnen gute Ergebnisse erzielte.

Das Arbeitsverhältnis endete auf Wunsch von Herrn Dauth zum 31. Dezember 2004. Wir wünschen ihm für die Zukunft weiterhin alles Gute und viel Erfolg.

Rudolf Wild GmbH & Co. KG


Ursula Volk-Lane
Director Human Resources


Frank Lindenberg
Sales Director Central Europe

ZEUGNIS

Herr Rolf Dauth, geboren am 10. April 1964, trat am 1. Januar 1993 in unser Unternehmen ein. Zunächst war er als Gebietsleiter Handel für das Gebiet Rheinland-Pfalz-Ost und Hessen-Süd tätig.

Aufgrund der dabei erzielten hervorragenden Leistungen haben wir ihn mit Wirkung vom 1. Juli 1995 zum Regionalverkaufsleiter Handel ernannt. Im Rahmen dieser Aufgabe war Herr Dauth zuständig für die regionalen LEH- und GAM-Zentralen in Baden-Württemberg. Ihm oblag die Sicherung und Steigerung des Absatzes durch Ausschöpfung des Marktpotenzials entsprechend den vertriebspolitischen Grundsätzen unseres Hauses. Seine Aufgaben waren im Einzelnen:

- Akquisition von Neukunden im Lebensmittel-/Getränkfachhandel sowie in sonstigen Absatzwegen
- Ausbau der Distribution für alle relevanten Produkte bei den zu betreuenden Kunden
- Langfristige Absatzsicherung und -steigerung bei bestehenden Kunden durch qualifizierte Betreuung
- Laufende Beobachtung der Bonitätsentwicklung unserer Absatzmittler und sofortige Meldung bei Negativmerkmalen sowie Durchführung abgestimmter Maßnahmen
- Vorbereitung, Durchführung und Dokumentation der Jahresgespräche, Listungs- und Aktionsabsprachen und Koordination der Durchsetzung
- Mitwirkung bei der Vorbereitung der nationalen Jahresgespräche, Koordination der Umsetzung der vereinbarten Aktivitäten in seiner Region
- Absprechen von Maßnahmen zur Sicherstellung einer optimalen Warenpräsentation, der Produktqualität sowie der markt- und markengerechten Preisgestaltung
- Vorbereitung, Durchführung und Kontrolle von Verkaufsförderungsmaßnahmen sowie Repräsentation bei besonderen Anlässen
- Kontinuierliche Beobachtung des Marktes und regelmäßige Berichterstattung
- Mitwirkung bei der Absatz- und Budgetplanung sowie Sicherstellung des Erreichens der Planzahlen und des qualitativen Einsatzes der Budgetmittel

Mit Wirkung vom 1. Januar 2000 haben wir Herrn Dauth als Entwicklungsschritt zum nationalen Key Account Manager zusätzlich die Betreuung ausgewählter nationaler Verleger und LEH-Ketten übertragen. Zum 1. Juli 2001 erfolgte die Ernennung zum Key-Account-Manager National Handel. Seine Aufgaben waren im Wesentlichen:

- Verantwortliche Betreuung ausgewählter nationaler Zentralen/Kundengruppen des LEH
- Durchführung der Jahresgespräche
- Planung und Überwachung der Kundenetats

..2

- Analyse und Optimierung von Leistung und Distribution
- Koordination kundenspezifischer Aktionen und Aktivitäten
- Zusammenarbeit mit der Feldorganisation / mit den Verkaufsleitern

Herr Dauth hat sich aufgrund seiner fachlichen Kompetenz und seiner guten Auffassungsgabe sehr schnell in die von ihm zu betreuenden Aufgabengebiete eingearbeitet. Wir schätzten ihn als einen Mitarbeiter, der seine Tätigkeit mit hohem persönlichen Einsatz und absoluter Identifikation mit unserem Unternehmen wahrgenommen hat.

Er arbeitete stets markt- und leistungsorientiert. Durch sein kontaktstarkes Auftreten sowie sein überzeugendes Argumentationsvermögen verstand es Herr Dauth, die ihm übertragenen Aufgaben stets zu unserer absoluten Zufriedenheit umzusetzen.

Sein Verhalten sowie seine Führung waren jederzeit einwandfrei. Aufgrund seiner verbindlichen Art wurde Herr Dauth von Vorgesetzten und Kollegen gleichermaßen anerkannt und geschätzt. Bei seinen Kunden besaß Herr Dauth Ansehen und Vertrauen.

Herr Dauth verlässt unser Unternehmen mit dem heutigen Tage auf eigenen Wunsch. Wir danken ihm für seine geleistete Arbeit und wünschen ihm persönlich alles Gute und beruflich viel Erfolg.

Kreuztal-Krombach, 30. September 2001

KROMBACHER BRAUEREI
BERNHARD SCHADEBERG
GMBH & CO

ppa.

Stähler

ppa.

Hoffmann



Krombacher

KROMBACHER BRAUEREI BERNHARD SCHADEBERG

Herrn
Rolf Dauth
Pers.-Nr. 0789

im Hause

Personalwesen/hf
29. Juni 2001

Sehr geehrter Herr Dauth,

wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass wir Ihre bisherigen Leistungen zum Anlass nehmen, Sie mit Wirkung vom 1. Juli 2001 zum

Key-Account-Manager National Handel

zu ernennen.

Mit dieser Ernennung verbinden wir unseren herzlichen Dank und unsere Anerkennung für Ihre Leistungen.

Für Ihre zukünftigen beruflichen Aufgaben wünschen wir Ihnen viel Erfolg.

Mit freundlichen Grüßen

KROMBACHER BRAUEREI
BERNHARD SCHADEBERG
GMBH & CO.

ppa.

Stäbler

ppa.

Hoffmann



Krombacher

KROMBACHER BRAUEREI BERNHARD SCHADEBERG

Herrn
Rolf Dauth

im Hause

16. Juni 1995

Personalwesen / Bi

Sehr geehrter Herr Dauth,

aufgrund Ihrer guten Leistungen haben wir uns entschlossen, Sie mit Wirkung vom 01. Juli 1995
zum

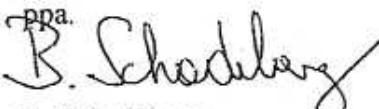
REGIONAL-VERKAUFSLEITER / HANDEL
für das Gebiet
Baden-Württemberg

zu ernennen.

Mit freundlichen Grüßen

KROMBACHER BRAUEREI
BERNHARD SCHADEBERG
GMBH & CO


Heyden


B. Schadeberg

Krombacher Brauerei
Bernhard Schadeberg
GmbH & Co.
Krombach, Postfach 760
57215 Kreuztal
Telefon (0 27 32) 8 80-0
Telefax (0 27 32) 88 02 54
Hausanschrift:
Krombach, Hagener Straße 261
57223 Kreuztal

Kommanditgesellschaft
Sitz: 57223 Kreuztal
Registergericht: Siegen HRA 3269
persönlich haftende Gesellschafterin:
Schadeberg-Verwaltungs-GmbH
Sitz: 57223 Kreuztal
Registergericht: Siegen HRB 1421
Geschäftsführer:
Friedrich Schadeberg, Günter Heyden,
Erhard Fritzsche

Deutsche Bank AG, Siegen:
BLZ 460 700 90, Konto 440 487
Dresdner Bank AG, Siegen:
BLZ 460 800 10, Konto 3 711 171
Landeszentralbank, Siegen:
BLZ 460 000 00, Konto 8 055
Stadtsparkasse Kreuztal:
BLZ 460 520 65, Konto 4 010 559
Postbank, Dortmund:
BLZ 440 100 46, Konto 138 463

Herrn
Rolf Dauth
Am Alten Wasserhaus 8 a

67678 Mehlingen

11. Dezember 2000

Goldener Zuckerhut

Sehr geehrter Herr Dauth,

wie Sie alle erfahren haben, wurde unserem Unternehmen, der Krombacher Brauerei, der diesjährige „Goldene Zuckerhut“ verliehen.

Dies ist die höchste Auszeichnung, die in Deutschland in der Nahrungsmittelbranche einmal jährlich vergeben wird. Um diesen „Lebensmittel-Oscar“ zu erhalten, bedarf es einer außerordentlichen Marktentwicklung, die unser Unternehmen - und damit jeder Einzelne - in den letzten Jahren erarbeitet hat.


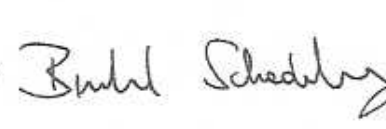

Ein Spitzen-Qualitätsprodukt wie Krombacher Pils, hervorragendes Marketing und last but not least ein schlagkräftiges Team im Vertrieb. Sie alle, im Innen- wie im Außendienst, haben an diesem Erfolg entscheidenden Anteil. Herzlichen Dank!

Da nicht alle in Berlin bei der Verleihung dabei sein konnten, erhalten Sie heute alle einen „kleinen Zuckerhut“ als symbolische Geste übersandt.

Diese großartige Auszeichnung ist aber auch eine Verpflichtung für die Zukunft – für uns alle, denn

„Nichts gefährdet den Erfolg von morgen mehr als der Erfolg von gestern.“

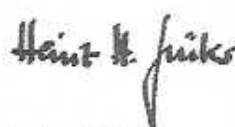
In diesem Sinne herzliche Grüße aus Krombach
Ihr

Günter Heyden

Bernhard Schadeberg

Peter Stähler



Heinz Grüter

Arbeitgeber Vertriebslaufbahn

1. Herres Gruppe International
Peter Herres Wein- und Sektkellerei GmbH
Marktposition: Nationaler Marktführer Warengruppe "Weinhaltige Getränke". Marktanteil nach Absatz > 50% (Herres Marken inklusive Handelsmarken), größter Handelsmarkenlieferant der Warengruppe "Schaumwein Gesamt". Rang 3 "nach Inlandsabsatz" führende Sektkellereien.
Ausstoß 2018: ca. 125 Mio. Füllungen, Umsatz ca. 125 Mio., Mitarbeiter: ca. 145
Rudolf-Diesel-Straße 7-9
D-54292 Trier
Telefon: 0 651 – 20 90 6-0; Internet: www.herres-sekt.com
Handelsregister: Amtsgericht Wittlich HRB 2017
2. Reh Kendermann GmbH Weinkellerei
Marktposition: führende Weinkellerei für Marken und Handelsmarkenweine im LEH
Am Ockenheimer Graben 35
D-55411 Bingen
Telefon: +49 (67 21) 9 01-0; Internet: www.reh-kendermann.de
Handelsregister: Amtsgericht Mainz HRB 21488
3. CMS – Aktiengesellschaft i.L., "Großhandel und Importhaus" für Süß- und Backwaren
in Insolvenz
Auelsweg 22
53797 Lohmar
Handelsregister: Siegburg HRB 5817
4. H.J. Heinz GmbH
Marktposition: Welt - Marktführer Ketchup
H.J. Heinz GmbH
Erkrather Straße 228b
D-40233 Düsseldorf
Telefon: +49 211 960766-00; Internet: www.hjheinz.de
Registergericht: Amtsgericht Düsseldorf HRB 37900
5. Rudolf Wild GmbH & Co. KG (heute ADM WILD Europe GmbH & Co. KG)
Marktposition: Europaweit führender Hersteller für Lebensmittelinhaltsstoffe
Rudolf-Wild-Straße 107-115
D-69214 Heidelberg
Telefon: +49 6221 799-0; Internet: www.wildflavors.com
Amtsgericht Mannheim: HRA 332281 und HRB 710203
Wild Flavors GmbH, Zug, CHE-115.455.545
6. Krombacher Brauerei Bernhard Schadeberg GmbH & Co. KG
Marktposition: Nationaler Marktführer Premium Pils Bier
Hagener Straße 261
57223 Kreuztal-Krombach
Telefon: +49 2732 880-0; Internet: www.Krombacher.de
Registergericht: Siegen HRA 3269 und HRB 9080