

EIN
RÜCKBLICK

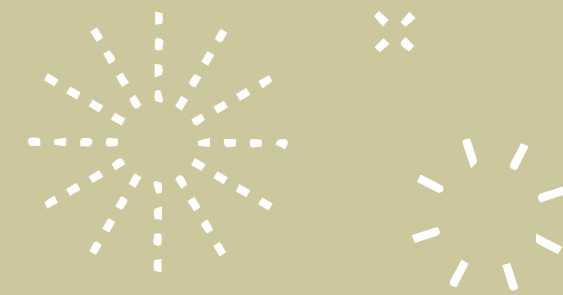
AUF



10 JAHRE



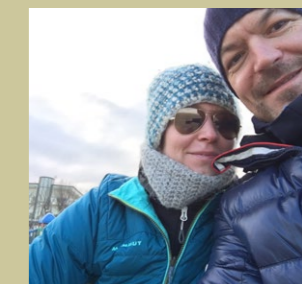
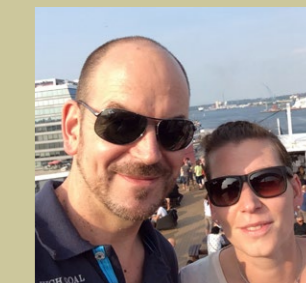
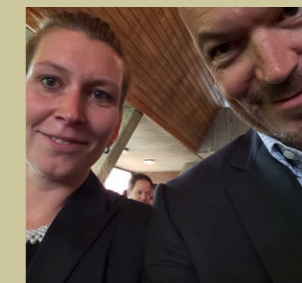
ESPRESSOPOOL WIRD 10



Kinder mit 10 sind etwas besonderes. Nicht mehr klein, gerade aus der Grundschule raus, auf dem Sprung zur Pubertät, aber auch noch verspielt und neugierig. Eine Firma mit 10 Jahren alter ist eigentlich genau so. Groß geworden, gereift und charakterlich bereits klar ausgeprägt, aber immer noch in der Entwicklung.

Wir nehmen unser 10jähriges Firmenjubiläum zum Anlass zurück zu schauen. Hierfür haben wir für unsere lieben Kunden und Partner eine kleine Rückschau geschaffen um Euch an unserem Weg teilhaben zu lassen. Wir freuen uns auf die kommenden Jahrzehnte und auf die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Euch. Viel Spaß bei der kleinen Zeitreise mit EspressoPool!

Liebe Grüße von
Manja & Johannes



DER ANFANG

10 Jahre ist es her, da musste eine neue Firma aus der Taufe gehoben werden. Die Gründung war notwendig, weil Gründer Johannes Hannig und sein damaliger Geschäftspartner die Unternehmensbereiche der vorherigen Firma trennen und unabhängig weiterführen wollten. Was zuvor als auf Siebträgermaschinen, Mühlen und Kaffee spezialisierter Einzel- und Großhandel zusammen betrieben wurde, sollte fortan als reiner Großhandel als einen und das lokale Ladengeschäft als anderen Teil operieren. So planten und gründeten Johannes Hannig und seine Partnerin Manja Behrens, die bereits

vorher für den Bereich Großhandel im Vorgängerunternehmen verantwortlich war, die Firma EspressoPool Vertriebsgesellschaft mbH. Zu diesem Zweck wurde ein kleines Büro angemietet und die Ware bei einem befreundeten Logistik-Unternehmen gelagert.

Zu diesem Zeitpunkt bestand die Company aus den beiden Gründern Manja und Johannes, der zur Außenhändlerin in Ausbildung befindlichen Eva Hillmer und den beiden Außendienst Mitarbeitern Karlheinz Arend und Rainer Scholl. So fing es alles im August 2009 an.



UNSERE FREUNDE & PARTNER

Seit Anbeginn bauen wir bei EspressoPool unsere geschäftliche Basis auf dem Fundament fester, persönlicher Beziehungen auf. Vertrauen, Verständnis füreinander und das Ziel gemeinsam langfristig erfolgreich sein zu können verbindet uns seit der Stunde 0 mit unseren Herstellern. Nur durch diese Beziehungen konnte unser Unternehmen über die letzten 10 Jahre kontinuierlich wachsen.

Business wird von Menschen gemacht und wir können uns glücklich schätzen gleich eine Reihe großartiger Menschen zu unseren Freunden und Partnern zählen zu dürfen.



ESPRESSOPOOL AUF MESSSEN

Wer die Verantwortung für den exklusiven Vertrieb von spannenden Marken übernimmt, muss diese ja auch den potenziellen Kunden zeigen. Wir haben mit EspressoPool von Anbeginn an viel Zeit und Geld in unsere Messe-Auftritte investiert. Wobei der Aufwand natürlich immer auch den Möglichkeiten entsprochen hat.

Nach nunmehr 10 Jahren blicken wir auf viele tolle Momente und interessante Begegnungen zurück, aus denen sich teilweise wichtige Beziehungen für unsere Firmenentwicklung ergeben haben.



ESPRESSOPOOL'S EVENTS & WORKSHOPS

Wenn man eine Besonderheit der Unternehmensphilosophie von EspressoPool herausstellen will dann die Tatsache, dass wir uns zu 100% inhaltlich mit unseren Produkten befassen und identifizieren.

Diese tiefe Verwurzelung haben wir nie für uns behalten sondern

immer versucht, sie über Workshops und Events nach außen zu transportieren. Hier ein paar Impressionen aus unserem mannigfaltigen Fundus an Erinnerungen.



SO VIEL KAFFEE

Es wäre doch interessant zu wissen, wieviel Kilo Kaffee man im Laufe der beruflichen Tätigkeit gemahlen, zubereitet und getrunken hat. Eines ist auf jeden Fall klar: Als Teil dieser Branche, mit der Ausrichtung auf die Kaffee-Enthusiasten steigert sich der Anspruch an das Produkt ungemein.

So haben wir uns als Firma von dem im Namen verankerten

Bezug zu Espresso zwar nicht gelöst, pflegen aber eine inzwischen ebenso starke Verbindung zum Thema Brühkaffee. Auf unseren Reisen, Messen, Recherchen für den Kaffee Globus und den vielen Kundenbesuchen haben wir jedenfalls eine Unmenge an verschiedenen Kaffees trinken dürfen und freuen uns immer noch auf die vielen, die noch kommen werden!



WIR SIND ESPRESSOPOOL

Vor 10 Jahren bestand die Firma nur aus drei Personen in Hamburg und zwei Handelsvertretern, die uns in ihren jeweiligen Regionen repräsentiert haben. Inzwischen sind wir deutlich mehr Leute, wobei sich die Erweiterung des Personalstamms eher organisch entwickelt hat und

nicht am Reißbrett geplant wurde. Die emotionale Komponente spielt bei uns eine große Rolle und wir freuen uns sagen zu können, dass wir auch mit ehemaligen Mitarbeitern noch in freundschaftlicher Verbundenheit zusammen arbeiten.



WO FUCHS & HASE – WOFUHA

Einem festen Platz in der Firmen-DNA hat zweifelsohne unsere WOFUHA, das hauseigene Kaffee-Event. Namensgeber für dieses besondere Event war der Austragungsort GUT THANSEN in der Lüneburger Heide. Mit Öffentlichen Verkehrsmitteln nahezu unerreichbar schien uns dieser wundervolle denkmalgeschützte Gutshof das ideale Ambiente für eine völlig störungsfreie Beschäftigung mit dem Thema Kaffee. 2014 als eine Art Familientreffen gestartet hatte die bisher letzte Ausgabe im Jahr 2017 WOFUHA die Ausmaße eines echten Coffee-Festivals angenommen. WOFUHA war Begegnungsstätte,

Kontaktbörse, Förder-Plattform und vieles mehr. Da uns am Ende aber die Ausrichtung als Event für alle Kaffee-Liebhaber zu unspezifisch wurde und den riesigen Aufwand, den wir betreiben mussten nicht mehr zu leisten in der Lage waren, haben wir das Herz und die Seele der WOFUHA genommen und in unser Händler Symposium überführt. Zudem haben wir auf den vielen inzwischen aufgekommenen lokalen Coffee-Festivals viel von unseren Ideen und Konzepten wieder entdeckt, so dass für uns der WOFUHA Spirit auch losgelöst von EspressoPool weiter lebt.

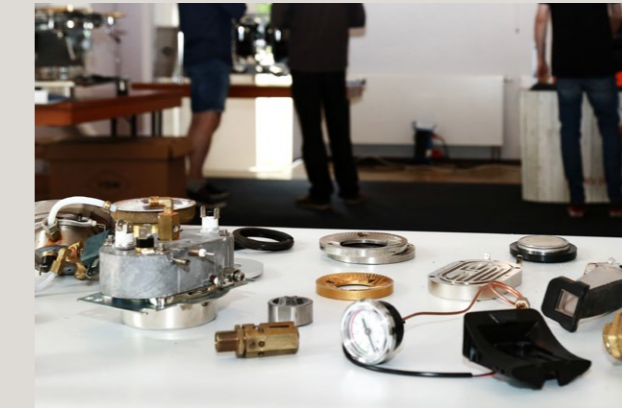
10 JAHRE



ESPRESSOPOOL HÄNDLER SYMPOSIUM

Laut WIKIPEDIA ist ein Symposium eine Zusammenkunft zum kulturellen und wirtschaftlichen Austausch. Andere Interpretationen übersetzen das Wort auch mit Zusammenkunft zum gemeinsamen trinken. Wenn man das trinken vor allem auf Kaffee bezieht, stimmt der Begriff 100% zu unseren beiden bisherigen Händler Symposien. Diese beiden Veranstaltungen waren die optimale Plattform für Espresso-

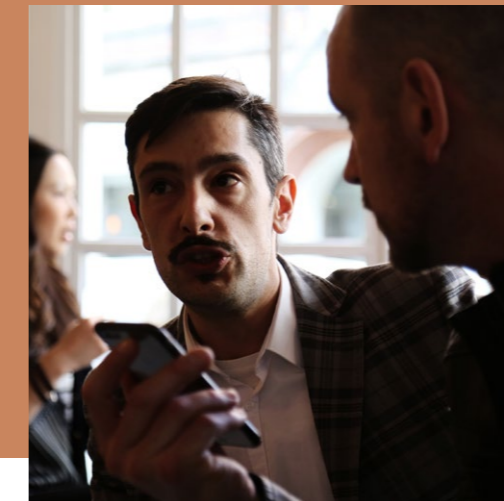
Pool-Kunden unsere Produkte und uns besser kennen zu lernen. Viel von dem auf diesen einzigartigen Events angebotenen Wissen hat aber auch generelle Bedeutung für den Handel von heute und morgen. Für alle, die unbedingt wieder oder auch zum ersten mal dabei sein wollen sei gesagt, dass das EPHS 2020 am 10.05. und 11.05.2020 wieder auf dem unvergleichlichen Gut Thansen stattfinden wird.



KAFFEE GLOBUS MAGAZIN

Die Idee für unsere Partner im Handel ein Printmagazin zu erschaffen, welches den Kunden Lust auf hochwertigen Kaffee macht und deren Leidenschaft hierfür fördert, kam uns, als wir uns mit Händlernetzwerken aus anderen Bereichen ausgetauscht haben. Es ist wirklich erstaunlich zu sehen, welche Auflagen Kundenmagazine bestimmter Anbieter haben und welchen Impact sie auf den Markt nehmen. Nach

nunmehr 9 Ausgaben KAFFEE GLOBUS Magazin und vielen tollen Stories, Präsentationen und Denkanstößen für die Kunden, hat unsere Begeisterung für dieses Magazin nicht im geringsten nachgelassen. Die wachsende Fan-Gemeinde für unser liebevoll gestaltetes Magazin, welches neben der gedruckten Version auch viele Online-Leser begeistert, nimmt weiterhin zu.



KAFFEE
GLOBUS

SOCIAL MEDIA MARKETING

Die Einstellung zur digitalen Welt scheint unsere Stammkundschaft zu spalten. Das teils, aber nicht ausschließlich etwas mit der Frage zu tun, wie man selbst sein Business begonnen und ob man seit diesem Startpunkt sein Geschäftsmodell den sich radikal verändernden Umständen angepasst hat. Wir erleben hier sehr Unterschiedliches und können nur auf unsere eigenen positiven Erfahrungen verweisen, das Social Media Mar-

keting als wichtigen Bestandteil eines überlebensfähigen Vermarktungskonzepts nicht zu unterschätzen. Der große Erfolg, den wir seit Start unserer gezielt betriebenen Kampagne bei unseren ascaso STEEL PID Modellen verzeichnen können, spricht hier eine eindeutige Sprache. Dies ist auch ein wichtiger Punkt, auf den unsere Händler bauen können, denn die so erzeugte Nachfrage landet dann wieder 1 zu 1 bei ihnen.

