



Zurück zu den Wurzeln: KATTUS stellt führendes Getränke-Vermarktungsunternehmen neu auf und benennt es nach dem Gründer JOHANN **â€“ BILD**

ID: LCG24275 | 25.07.2024 | Kunde: JOHANN | Ressort: Wirtschaft
Österreich | APA-OTS-Meldung

Aus KATTUS-BORCO wird JOHANN. Nächster Schritt in der Neuausrichtung des Familienunternehmens. JOHANN wird als die führende Vermarktungs- und Vertriebsgesellschaft neu positioniert, um als Best-in-Class-Distributor die erste Adresse für nationale und internationale Premium-Getränkemarken zu sein. Der Fokus liegt auf exzellentem Service für Handel und Gastronomie. Karl Wurm übernimmt als Managing Director.

Bilder zur Meldung in der [Mediendatenbank](#)

Wien (LCG) – 2019 gingen das Wiener Familienunternehmen KATTUS und der Hamburger Distributor BORCO (heute STOCK SPIRITS GROUP) ein Joint Venture für den Import und Vertrieb von Getränkemarken im österreichischen Handel und der Gastronomie ein. Jetzt stellt KATTUS diese Vertriebsfirma nach einem ausführlichen Strategieprozess unter Einbindung wesentlicher Markeneigner neu auf und benennt das Unternehmen nach dem Firmengründer **Johann Kattus**.

JOHANN wird zur ersten Adresse für erfolgreiche Getränkevermarktung

JOHANN ist der erstklassige Distributions- und Vermarktungspartner für nationale und internationale Getränkemarken und die Antwort auf die veränderten Bedürfnisse von Markeneignern, Handel und Top-Gastronomie sowie gehobener Hotellerie. Bestehende Stärken wird das neu positionierte Vermarktungsunternehmen in Wien sowie den Tourismusregionen ausspielen, wo JOHANN mit seinem Markenportfolio traditionell fest in der gehobenen Hotellerie und Gastronomie vertreten ist.

Die Positionierung der Marken wird in diesen Gebieten durch integrierte Marketingstrategien gestärkt. Mit umfassender Innovationskraft durch internationales Trend Scouting sowie neuer Expertise für E-Commerce und Digital Marketing hebt JOHANN die Vermarktung und den Vertrieb von Premium-Marken auf ein neues Niveau.

„Die Evolution zu JOHANN ist die logische Weiterentwicklung in der über 165jährigen Unternehmensgeschichte. Als Distributor richten wir JOHANN als erstklassigen Partner für nachhaltiges Markenwachstum in einem immer herausfordernden Umfeld aus. Mit einem Portfolio an Top-Marken und einer komplett neuen Organisationsstruktur gehen wir auf die aktuellen und zukünftigen Bedürfnisse von Marken, Handel, Hotellerie, Gastronomie sowie Konsumentinnen und Konsumenten ein“, definiert **Johannes Kattus**, Ururenkel des Firmengründers Johann Kattus.

JOHANN stellt sich neu auf

Die Leitung von JOHANN übernimmt **Karl Wurm**, der auf internationale Managementenerfahrung, zuletzt bei Beam Suntory, zurückblickt. Nach unterschiedlichen Managementpositionen mit lokaler und regionaler Gesamtverantwortung agierte er zuletzt als Managing Director für E-Commerce in den EMEA-Märkten (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) und Südamerika. Wurm ist bereits seit Anfang des Jahres tätig und entwickelte die neue Strategie gemeinsam mit **Johannes Kattus** und **Maximilian Nimmervoll**, den Eigentümerversprechern der Familie Kattus. Der bisherige Geschäftsführer **Andreas Ruhland** verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch nach 15 Jahren im besten Einvernehmen.

Der Organisation wird künftig in vier Channel Competence Center für Off-Trade, Premium On-Trade, Mainstream On-Trade sowie E-Commerce organisiert. Die Fokussierung auf das hochkarätige Markenportfolio erlaubt einen differenzierten und effizienten

Zugang zum Markt, durch den die Wachstumsstrategien der unterschiedlichen Markeneigner nachhaltig und zielgerichtet umgesetzt werden.

Um diese ambitionierte Vision Realität werden zu lassen, bildet Wurm ein erfahrenes Management-Team. Aus dem bestehenden Team ist **Marlies Nitschmann** weiterhin als Head of Marketing vertreten. Nitschmann bringt acht Jahre Kommunikationserfahrung in der Spirituosenbranche mit und war zuvor unter anderem für die Brau Union Österreich tätig.

Carmen Hosa übernimmt als Head of Sales künftig die Verantwortung für den Vertrieb. Sie bringt in ihre neue Position zehn Jahre FMCG-Erfahrung mit. Bis 2023 fungierte sie als Commercial Manager Austria & Switzerland bei Beam Suntory.

Thomas Hochhaltinger wird Head of Finance & Operations. Er sammelte elf Jahre lang Erfahrung in produzierenden Unternehmen und war unter anderem als Geschäftsführer für Mayr-Melnhof tätig.

JOHANN ist auf nachhaltiges und zielgerichtetes Wachstum ausgelegt

Die größten Wachstumspotenziale sieht Wurm in der Premium-und Super-Premium-Kategorie. Hier ist das Unternehmen seit vielen Jahren Partner von Leuchtturm-Premium-Marken wie Laurent-Perrier, Dalmore Single Malt Whisky und Reisetbauer Blue Gin.

Ein weiterer Wachstumstreiber sind innovative Produkte im No-und Low-Alcohol-Segment sowie im Ready-to-Drink-und Ready-to-Serve-Bereich.

Innerhalb der Weinkategorie wird das gehobene Schaumweinsegment in den nächsten Jahren das größte Wachstum erzielen. Mit dem Champagnerhaus Laurent-Perrier, der Wiener Schaumwein Manufaktur KATTUS, den italienischen Premium-Schaumweinen von Scavi & Ray sowie der neu lancierten, selbst entwickelten Prosecco-Marke Saluto verfügt JOHANN in diesem Bereich über besonders wertvolle Assets.

In den Vermarktungsaktivitäten legt JOHANN einen verstärkten Fokus auf den E-Commerce-Kanal, gepaart mit Digital-Marketing-Kompetenz. Das führt zu zukunftsweisenden Möglichkeiten für neue Markenerlebnisse und einen noch nie dagewesenen Dialog mit Konsumenten.

„JOHANN ist der einzigartige Partner für einzigartige Markeneigner. Wir wollen unvergessliche Erlebnisse für deren Marken, Konsumentinnen und Konsumenten sowie Kundinnen und Kunden schaffen“, führt Managing Director **Karl Wurm** aus.

JOHANN setzt neue Maßstäbe bei der Zusammenarbeit mit Markeneignern

Für den Dialog mit Markeneignern entwickelt JOHANN effiziente Prozesse und steigert durch Digitalisierung und Automatisierung die Transparenz.

„JOHANN baut auf der Tradition langjähriger Partnerschaften auf und verkörpert Unternehmertum. Wir fördern den transparenten und datenbasierten Dialog mit unseren Markeneignern, um den gemeinsamen Erfolg in Österreich zu beschleunigen“, unterstreicht Wurm.

In der externen Kommunikation entwickelt sich JOHANN ebenfalls weiter und baut eigene Kompetenzzentren für Digitalmarketing, soziale Medien, Trade Marketing und Eventmanagement auf, um vollständig integrierte Kommunikationslösungen zu ermöglichen.

„Markenaufbau und -führung werden künftig noch effizienter und umfassender. Im Hinblick auf die zu 100 Prozent integrierte Kommunikation werden Marken über alle Touchpoints hinweg gedacht, wobei die digitale Komponente im Vordergrund steht“, betont Nitschmann.

JOHANN bleibt Distributionspartner von STOCK SPIRITS GROUP

JOHANN führt die enge Partnerschaft mit STOCK SPIRITS GROUP als Distributionspartner fort und treibt das nachhaltige Wachstum der Marken Sierra Tequila, Zoladkowa Vodka oder Clan Campbell Scotch Whisky in Österreich voran.

JOHANN ist von unternehmerischem Pioniergeist inspiriert

Johann Kattus ist Namenspatron für die neu aufgestellte Vermarktungsgesellschaft. Sein Unternehmergeist und seine persönlichen Werte dienen JOHANN als Inspiration und spannen den Bogen zwischen der unternehmerischen Geschichte und der zukunftsweisenden Vision.

„Mein Urgroßvater **Johann Kattus** war seit 1857 als Importeur von Premium-Produkten ein Pionier und Visionär seiner Zeit. Leidenschaft, Innovationskraft, Risikobereitschaft, Durchhaltevermögen und Integrität: Die Kernwerte, die er als Firmengründer vorlebte, sind das Wertgerüst, mit dem JOHANN in Zukunft wachsen und sich laufend weiterentwickeln wird“, erklärt **Johannes Kattus** .

Johann Kattus wurde 1823 im niederösterreichischen Eggenburg geboren und startete seine berufliche Laufbahn als Reisender für zwei erfolgreiche Weinhändler. 1857 wagte er den Schritt in die Selbstständigkeit und eröffnete seine Spezereiwarenhandlung in jenem Haus, das heute den Private Members Club „AM HOF 8“ beheimatet. Er spezialisierte sich auf den Vertrieb von Wein, Kaffee, Tee, Südfrüchten, Spirituosen und Champagner. Auf einer seiner vielen Reisen ins Ausland gründete **Johann Kattus** im Jahr 1870 eine Kaviarfaktorei in Astrachan am Kaspischen Meer. Mit einer Jahresproduktion von 200 Tonnen belieferte er den Kaiserhof in Wien, den Zarenpalast in Sankt Petersburg, deutsche Fürstenhöfe und sogar amerikanische Hotels. Auf diese Zeit lassen sich auch noch bis heute anhaltende Geschäftsbeziehungen, beispielsweise zur Familie Luxardo, die für ihre Liköre weltbekannt ist, zurückführen. 1898 wurde er zum k.u.k. Hoflieferanten ernannt.

Über JOHANN

JOHANN geht aus dem ehemaligen Joint-Venture KATTUS-BORCO hervor und ist seit Sommer 2024 die Best-in-Class-Distributions-und Vermarktungsorganisation für Premium-Getränkemarken in Österreich. JOHANN baut auf der über 165jährigen Vertriebskompetenz auf und ist nach Firmengründer **Johann Kattus** benannt, der 1857 mit Leidenschaft, Innovationskraft, Risikobereitschaft, Durchhaltevermögen und Integrität den Grundstein für die traditionsreiche Wiener Schaumwein Manufaktur KATTUS und JOHANN als innovative, schlagkräftige und international angesehene Vertriebsorganisation legte. Auf den k.u.k. Hoflieferanten geht unter anderem die Zusammenarbeit mit der Familie Luxardo zurück, die seit 1862 bis heute andauert. Unter der Geschäftsführung von **Karl Wurm** vertreibt das Unternehmen Qualitäts-und Premiummarken wie Champagne Laurent-Perrier, Dalmore Single Malt Whisky, KATTUS, STROH Inländer Rum, Reisetbauer Blue Gin oder Sierra Tequila und marktführende Produkte von Herstellern wie unter anderem Gruppo Montenegro, MBG Global Brands und Luxardo. Weitere Informationen auf johann1857.com

+ + + BILDMATERIAL + + +

Das Bildmaterial steht zur honorarfreien Veröffentlichung im Rahmen der redaktionellen Berichterstattung zur Verfügung. Weiteres Bild-und Informationsmaterial im Pressebereich auf leisure.at (Schluss)

