

„Hinter jeder Zahl steht hier ein Mensch“

Fruchthof Northeim: Lutz Hasenbeck hat seine Söhne Nils und Marc frühzeitig als Nachfolger aufgebaut / Vollsortimenter im Frischebereich



Frischware: 130 000 Tonnen werden jährlich umgeschlagen.

VON KAROLA HOFFMANN

Eigentlich kommt Lutz Hasenbeck immer schon um 4 Uhr morgens ins Haus, „um zu gucken, wie nachts alles gelaufen ist und mit den Märkten zu telefonieren, um ein Feeling für den Tag, für Einkauf und Disposition, zu haben.“ An diesem Tag ist er allerdings erst zu gewöhnlicher Bürozeit im Unternehmen unterwegs – um seinen Urlaub kurz zu unterbrechen und sich Zeit für das Gespräch zu nehmen.

Verantwortung, Zuverlässigkeit, Vertrauen: Tradierte Werte sind für den geschäftsführenden Gesellschafter des Fruchthofes Northeim unerlässlich. Er gehört zu einer Generation, die ihren Beruf erlernt hat, „als der gute alte Kaufmann noch unterwegs war“, erzählt der 68-Jährige. Dieser Linie sei er immer treu geblieben, auch wenn es mitunter schwer war, weil Mitbewerber andere Wege einschlugen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, habe er mit seinen Söhnen Nils (34) und Marc (37) in den vergangenen Jahren das Unternehmen kostenmäßig schlank und schlagkräftig aufgestellt. Innerhalb der Kundenstruktur wird ein gesunder Mix aus Handel und Gastronomie in allen erdenklichen Facetten angestrebt. Dabei habe man auch immer Wert auf die kleinen Kunden gelegt. „Das ist unser si-

cherer Unterbau. Und dieser Strategie sind wir immer treu geblieben. Absolute Fairness steht bei mir oben“, erklärt der Seniorchef.

Den Aufbau seiner Nachfolge hat Hasenbeck schon früh ins Auge gefasst. „Als die Jungs vor dem Abi standen“ war die Zeit darüber zu reden, „ob sie Lust haben, das Unternehmen weiterzuführen“. Immerhin sei es auch um die Entscheidung gegangen, „auf einem gewissen Level weiterzumachen oder den Bestand so zu erhalten“. Marc und Nils Hasenbeck entschlossen sich, „entweder zusammen oder gar nicht“ einzusteigen. Beide absolvierten im Fruchthof eine Ausbildung zum Großhandelskaufmann sowie ein BWL-Studium mit Auslandsaufenthalten. Seit 2001 beziehungsweise 2002/2003 sind sie im Familienunternehmen tätig.

Eigene Ideen entwickeln

Seither wurde auch Nils Hasenbecks Strategie-Idee umgesetzt, das Sortiment „stärker zu diversifizieren und sich breiter im Markt aufzustellen“. Eigene Ideen zu entwickeln, ist wichtig. Damit erklärt Lutz Hasenbeck, dass er seine Söhne „an der langen Leine“ lasse. Auch wenn er „eigentlich schon im Ruhestand“ ist, sei es noch nötig, dass er seine Erfahrung einbringe: „Ich begleite meine Söhne so-



Ein Team: Lutz Hasenbeck (vorne) und seine Söhne Nils (links) und Marc.

FOTOS: JAN VETTER

lange ich noch fit bleibe.“ Für Neuerungen im Sortiment – wie etwa Dampfnudeln – sind die Northeimer offen: „Wir bieten einfach mal an und testen, sofern ein Produkt unserer Frischephilosophie entspricht“, erklärt Marketingleiter Peter Ewerlin. Aber nicht jedes Produkt lasse sich auch erfolgreich im Fruchthof-Markt etablieren.

Reinvestitionen nach Bedarf

Das einstige „Südf Früchte“-Geschäft hat sich zu einem Unternehmen mit 15 500 Quadratmeter Klima- und Kühlfläche entwickelt. Nach Anbauten in den Jahren 1982 und 1992 wurden 2002/2003 gut 2,5 Mio. Euro in einen Erweiterungsbau investiert, erklärt Ewerlin. 2009 wurde für 125 000 Euro ein neues Kühlhaus errichtet. „Wir reinvestieren nach Bedarf. Fuhrpark, Arbeitsgeräte, Technik: Alles ist immer auf dem neuesten Stand“, sagt Lutz Hasenbeck. Und: „Wir haben gewisse Expansionspläne“, erklärt sein

Sohn Marc. Weil das Grundstück in Northeim an der Bebauungsgrenze liege, habe man Gespräche mit der Bahn geführt zwecks Flächenerwerb – wegen der Preisvorstellung bislang allerdings ergebnislos.

Der Umschlag des Unternehmens, das Gründungsmitglied der Cobana-Fruchtring-Gruppe und der CF Gastro Service ist, liegt bei rund 130 000 Tonnen Obst und Gemüse pro Jahr, so Ewerlin. Mit temperierten LKW wird die frische Ware in einem Einzugsgebiet von Hamburg bis Fulda und von Hamm bis Leipzig an Lebensmittelgroß- und -einzelhändler, Gastronomie und Großverbraucher ausgeliefert. Zudem kommen Gastronome, Markt- und Einzelhändler aus der Region ins Haus, um im Direktverkauf im Fruchthof-„Markt“ unter etwa 350 Obst- und Gemüsesorten zu wählen.

In Kühlzellen lagern außerdem rund 700 verschiedene „convenient“ (vorgefertigte) Gastroprodukte für Restaurants und Großküchen von vorge schnittenem Obst und Gemüse („Ready Cuts“) über Antipasti bis zu Fisch-Spezialitäten und Molkerei-Produkten. Vier Markenbereiche (Gastro, Markt, Conpac und Service) hat der Vollsortimenter im Frischebereich entwickelt, in denen die Angebote und Dienstleistungen (beispielsweise Beratungen im Bereich Service) zusammengefasst sind. Darüber hinaus werden Zertifizierungen (erstmal 2001) ständig erneuert.

Neben dem Stammsitz in Northeim gibt es einen Filialbetrieb im thüringischen Mühlhausen mit einem rund 6000 Quadratmeter großen Fruchtschlagslager und einem Packservice („Conpac“-Bereich). Obst und Gemüse wird portioniert, in Netzen und Schalen verpackt, gewogen, gezählt und etikettiert. Sechs Bananenreife-

kammern gibt es hier, zudem acht Kammern in Northeim. Insgesamt 15 000 Bananenkartons liefern beide Standorte pro Woche aus.

70 Mitarbeiter zählt das Fruchthof-Team in der Verwaltung. Derzeit wird ein Groß- und Außenhandelskaufmann ausgebildet. Davor wurde eine Bürokauffrau übernommen. 85 Beschäftigte zählt der Bereich Lager- und Transportdienstleistung. Der Fuhrpark wurde 1998 an einen Kühlgutfachspezialist übergeben, erklärt Ewerlin.

„Gewisse Extras“

Den Umsatz beziffert der Seniorchef auf 86,7 Mio. Euro. Dazu kämen 15 Mio. Euro Umsatz eines Beteiligungsunternehmens in Kassel. „Kooperationen machen Sinn“, erläutert der 68-Jährige, der für Ende 2010 im Verbund einen Umsatz von 110 Mio. Euro anstrebt. „Wir spüren die Wirtschaftskrise nicht“, erklärt er. Die Frage sei vielmehr: „Was sind die Kunden bereit auszugeben?“ Zu merken sei zwar, dass „gewisse Extras“ im Sortiment weniger gekauft werden. Aber dass der Absatz an Extras Mitte des Monats einbreche, sei nicht ungewöhnlich.

Auf die Frage, was einen guten Unternehmer auszeichnet, erklärt Hasenbeck, dass dieser „in seiner ganzen Lebensweise als Vorbild vorangehen“ muss. Und im Gegensatz zu einem Manager, der „knallharte Vorgaben hat und Zahlen gegenüber verantwortlich ist“, fühle sich ein Familienunternehmer „anders verantwortlich für seine Familie“. Und zu der gehöre auch die Belegschaft. Ohne die „Einsatzfreude und Manpower“ wäre das Unternehmen nicht da, wo es heute steht, resümiert Lutz Hasenbeck: „Hinter jeder Zahl steht hier ein Mensch.“

Ausbildung und Studium

Lutz Hasenbeck ist geschäftsführender Gesellschafter der Fruchthof Northeim GmbH & Co KG. Nach der Ausbildung zum Großhandelskaufmann und der beruflichen Station als Zeitoffizier stieg der gebürtige Güstrower 1964 in die Fruchtbbranche ein. Als Filialleiter übernahm er den Hamelner Zweigbetrieb des Fruchthofes Northeim. 1971 beteiligte er sich an dem Familienbetrieb, der 1928 als „Adolf Seeger Südf Früchte“ am Wolfshof gegründet wurde.

86,7 Mio. Euro Umsatz

1982 übernahm Hasenbeck das Gesamtunternehmen, um es von acht Millionen Euro „mit dazugehörenden großen Investitionen im Lager und Logistikbereich“ auszubauen auf heute 86,7 Mio. Euro Umsatz. 1983 kam Ehefrau Ursula Hasenbeck in das Unternehmen und war als Prokuristin und Leiterin der Buchhaltung tätig. Seit Dezember 2008 im Ruhestand, ist sie weiterhin als Urlaubsvertretung im Einsatz.

Nach der Ausbildung zum Großhandelskaufmann sowie BWL-Studium mit Auslandsaufenthalten sind auch beide Söhne im Familienunternehmen tätig. Nils Hasenbeck (34) ist seit 2001 für den Wareneinkauf verantwortlich sowie im Verkauf Ansprechpartner für Großhandelskunden. Er hat einen Sohn, Louis (1). Marc Hasenbeck (37) kam 2002/2003 in das Unternehmen. Nach dem Aufbau des IT-Bereichs ist er mittlerweile für die Administration zuständig. Langfristig sei geplant, dass er mit in das Warengeschäft einsteigt. Darüber hinaus ist Lutz Hasenbecks Nefewe, Klaus Schröder, im Warengeschäft tätig. *kah*



Fruchthof Northeim GmbH & Co. KG
Am Güterbahnhof
37154 Northeim
Telefon 0 55 51/98 05 0
Telefax 0 55 51/98 05 10
E-Mail: service@fruchthof-northeim.de
www.fruchthof-northeim.de



Bereich Lagerverkauf: Rund 350 Obst und Gemüsesorten stehen zur Auswahl.