



Food ist unser Business

In knapp 90 Jahren hat sich die EGV Group aus Unna sehr erfolgreich zu einem der führenden nationalen Lebensmittelgroßhändler entwickelt.



Die EGV-Vorstände Christian Heumann (l.) und Thomas Wallrabenstein in der Firmenzentrale in Unna.

Foto: IHK/Schaper

VON GERO BRANDENBURG

Viele Autofahrer werden sie kennen: Die schwarz-weiß gefleckte Heumi-Kuh auf ihren Rollschuhen. Das muntere Maskottchen schmückt die Fahrzeug-Flotte des Lebensmittelgroßhändlers EGV Lebensmittel für Großverbraucher AG aus Unna. Dutzende Lkw fahren täglich auf den Autobahnen und Straßen der IHK-Region – und weit darüber hinaus. Denn unter dem schönen Claim „Food ist unser Business“ versorgt das 1928 gegründete Unternehmen Kunden in fast ganz Deutschland. Mehr als 900 Mitarbeiter arbeiten an den sechs Standorten: Neben der Firmenzentrale Unna mit 400 Mitarbeitern gibt es Logistikzentren in Herford, Eberswalde, Stade, Güstrow und St. Gangloff (bei Jena in Thüringen). Zu den Kunden zählen Krankenhäuser, Altenheime, Betriebsgastronomien, Catering- und Systemgastronomie, Hotellerie, Kindergärten, Schulen und Universitäten, Gastronomie und Großhandel. „Im Grunde begleiten unsere Produkte die Menschen ein ganzes Leben lang, vom Kindergarten bis zum Altenheim. Wir liefern alles, was eine Großküche benötigt“, sagt Christian Heumann, der zusammen mit Thomas Wallrabenstein den EGV-Vorstand bildet.

Doch selbst einer der führenden nationalen Lebensmittelgroßhändler – unter den aktuell 16.000 verfügbaren Artikeln sind aber auch zahlreiche Non-Food-Produkte – hat mal sehr klein angefangen. Und zwar vor knapp 90 Jahren als bäuerliche Absatzgenossenschaft. Anfangs war diese Genossenschaft der Landwirte auf die Vermarktung von Eiern und Geflügel spezialisiert, woher der Name EGV (Eier- und Geflügel-Verkauf) stammt. Noch heute erinnert das eierförmige Logo in Orange, Gelb und Rot an die Ursprünge, auch wenn EGV heute für „Einkauf für Großverbraucher“ steht. Etwas später kamen Molkereiprodukte dazu, das Kuh-Maskottchen Heumi ist also ebenfalls der Firmentradition verpflichtet.

Zeichen der Zeit erkannt

Gut 40 Jahre lang änderte sich das Geschäftsmodell kaum. Doch 1970 wurde Kaufmann Wilfried Heumann Vorstand der Genossenschaft, die damals gerade 14 Mitarbeiter hatte. Der Markt war im Umbruch, die Belieferung kleiner Lebensmittelhändler, die im Wettbewerb gegen wachsende Filialketten immer mehr das Nachsehen hatten, wurde unrentabel und war nicht mehr zukunftsfähig. „Wilfried Heumann hat Anfang der 1970er-Jahre die Zeichen der Zeit richtig erkannt“, betont Thomas Wallrabenstein. Heumann erarbeitete ein neues Konzept, belieferte fortan den Großhandel und Großküchen und erweiterte

das Sortiment. Natürlich gab es Wettbewerber, aber als Spezialist für Frischwaren hatte EGV damals einen großen Vorteil: Sie war häufiger beim Kunden als die Großhändler, die das Trockensortiment (Konserven und Instantprodukte) verkauften. Und wenn man sowieso schon beim Kunden ist, warum dann nicht gleich alle Produkte anbieten? „Für unsere Firma galt das Motto: Raus aus der Monokultur der Frischeprodukte, rein ins Vollsortiment“, erinnert sich Christian Heumann. Ein Motto mit Erfolg! Allerdings musste sich EGV das Vertrauen der Kunden hart erarbeiten. Am Ende behielt die Qualität die Oberhand. „Wenn ich mit einem Produkt umgehen kann, das nur vier bis fünf Tage haltbar ist, dann werde ich das wohl auch mit einer Konservendose schaffen, die drei Jahre haltbar ist“, erläutert Heumann. Die Kunden sahen (und sehen) es genauso.

Eier in der 360-Stück-Packung

Anfang der 1990er-Jahre machte das Unternehmen den nächsten großen Sprung. Christian und sein Bruder Matthias Heumann übernahmen die Führung der EGV. Fast zeitgleich entstanden nach und nach die großen Lagerkapazitäten in Unna, wichtige Voraussetzung für die weitere Expansion der Folgejahre. Bereits Mitte der 80er-Jahre war die Genossenschaft in eine Aktiengesellschaft umgewandelt worden.

Wer heute durch die großen Lager geht, findet in den bis zu zehn Meter hohen Regalen alles, was das kulinarische Herz begehrt – und fast immer in der XXL-Version. 8.000 Artikel sind in Unna auf Lager. Seit 2016 wird auch Frischfleisch angeboten. Quark gibt es im Fünfkilo-Eimer, Gurken in der Zehnkilodose und die Eier in der 360-Stück-Packung, oder aber gleich im Riesen-Tetra-Pak mit zehn Liter Flüssig-Ei für die Hotellerie. Christian Heumann selbst ist manchmal überrascht. „Die Zehnkilo-Tiefkühlpackung vorgekochten Reis finde ich schon ungewöhnlich, aber es wird eben nachgefragt“, schmunzelt er. Nachgefragt, und deshalb im Angebot, werden auch die kleinen Portionen, vor allem für Krankenhauspatienten und Altenheimbewohner. Für Personen mit Schluckbeschwerden gibt es passiertes Essen. In Scheiben vorgeschnittene Wurst oder Käse sind mittlerweile Standard. „Der Convenience-Grad wird immer größer, denn das spart Personal vor Ort bei den Kunden“, sagt Wallrabenstein. Überhaupt herrscht im Lebensmittelgroßhandel ein starker Wettbewerb, in dem mit großen Mengen und jedem Cent kalkuliert



Meilensteine

- 1928**
Gründung als Eier und Geflügel Verkauf eG
- 1970**
Wilfried Heumann wird Vorstand
- 1983**
Matthias Heumann übernimmt Vertriebsleitung
- 1983**
Umwandlung von der eingetragenen Genossenschaft zur Aktiengesellschaft
- 1990**
Christian Heumann übernimmt den Einkauf und Organisation
- 1990**
Gründung der ersten Niederlassung in Güstrow
- 1992**
Gründung der Niederlassung in Eberswalde
- 1992**
Christian und Matthias Heumann werden zum Vorstand bestellt
- 2000**
Gründung der Niederlassung Herford
- 2005**
Gründung der Niederlassung Stade
- 2010**
Bernhard Huber wird Vertriebsleiter
- 2010**
Einführung des Vertriebs Tiefkühlprodukte
- 2015**
Thomas Wallrabenstein wird zum Vorstand bestellt
- 2016**
Gründung der Niederlassung St.Gangloff/ Jena
- 2016**
Einführung des Vertriebs von Frischfleisch und -fisch



1



2

»Das Vertrauen unserer Kunden ist die Basis unseres Geschäfts.«

Christian Heumann,
EGV-Vorstand



Netter Empfang: 400 Mitarbeiter sind in Unna tätig.

Foto: IHK/Schaper

wird. Der Preisdruck ist enorm. Der durchschnittliche Verpflegungssatz in der Gemeinschaftsverpflegung beträgt pro Tag maximal fünf Euro.

Chancen im Markt hat langfristig sowieso nur, wer Qualität und Kontrolle höchste Priorität einräumt. Die EGV ist bestens aufgestellt und erfüllt mit dem Zertifikat IFS Food Standard höchste Ansprüche. Bei Überprüfungen erzielt das Unternehmen regelmäßig Bestnoten. Strenge Hygiene-Auflagen werden aber nicht etwa als lästige Pflicht gesehen. „Für uns sind das Selbstverständlichkeiten, da machen wir keine Kompromisse. Das Vertrauen unserer Kunden ist die Basis unseres Geschäfts“, betont Heumann. In der Tat, die Gänge zwischen den Regalen sind blitzblank. Am Warenausgang gibt es noch einmal strenge Kontrollen, bevor die Lkw frühmorgens auf Reisen gehen. Bis zu zwölf Stationen fährt ein Lkw auf seiner täglichen Tour ab. Der Signal Iduna Park, die Heimstätte von Borussia Dortmund, wird am Tag vor den Heimspielen von meist zwei EGV-Lkw angefahren. Denn egal ob VIP-Bereich oder auf der Tribüne, die Produkte wie Bratwurst und

Co. stammen vom Traditionsunternehmen aus Unna. Bis zu 20 Tonnen Lebensmittel sind es für die gut 80.000 Besucher pro Spiel. Krankenhäuser werden im Schnitt zwei- bis dreimal die Woche angefahren, denn große Vorratslager haben die Einrichtungen heutzutage nicht mehr.

Konstant 22 Grad minus

Und selbst wenn, besser aufgehoben als im EGV-Lager könnten sie nicht sein. Molkerei- und andere Frischeprodukte warten dort bei plus drei Grad Celsius auf ihren Transport, in der Halle für Trockenfood (Konserven, Nudeln, Süßigkeiten) ist es etwas wärmer. Eine echte Bewährungsprobe ist der Gang ins Tiefkühlager: Hier lagern bei konstant minus 22 Grad Fleisch, Fisch, Gemüse, Brot, Pommes und viele andere Artikel. Die Mitarbeiter tragen Thermokleidung, haben eigene Aufwärmräume, längere Pausen und bekommen eine Zulage. Die extremen Temperaturen sorgen allerdings für ein hervorragendes Miteinander. Das Team gilt als eingeschworene, lustige Truppe, die auch im Winter viel weniger erkältet ist als andere.

Insgesamt hat das Unternehmen in Deutschland 170 Lkw, 70 davon sind in Unna stationiert. Alle sind ausgestattet mit zwei unterschiedlichen Kühlkammern – eine mit drei Grad, die andere mit minus 20 Grad. Klimaschutz und Ressourcenschonung stehen auf der Agenda ganz oben, der Fuhrpark wird regelmäßig erneuert. Die neuen Fahrzeuge sparen bis zu zehn Prozent Sprit auf 100 Kilometern und sind auch deutlich leiser als frühere Modelle. Für ein Unternehmen, das seine Kunden in den frühen Morgenstunden beliefert, ist das sehr wichtig, um die Ruhe der Anwohner nicht zu stören. Auch die Fahrer sind zufrieden, wenn sie merken, dass ihr Arbeitgeber in ihren Arbeitsplatz investiert und regelmäßig Schulungen anbietet. Aus gutem Grund ist die Fluktuation bei EGV sehr ge-





3

ring, viele Fahrer sind seit Jahrzehnten für die Firma aktiv. Für Christian Heumann und Thomas Wallrabenstein ist die Zufriedenheit ihrer fahrenden Mitarbeiter aber noch aus einem anderen Grund sehr wichtig: „Keinen anderen Mitarbeiter sehen die Kunden so oft wie unsere Fahrer. Sie sind unsere wichtigsten Botschafter und wir wollen, dass sie ihre Begeisterung auch authentisch transportieren“, sagt Heumann.

Der persönliche und vertrauensvolle Umgang mit den Kunden ist für EGV von entscheidender Bedeutung. Natürlich gibt es einen umfassenden Onlineshop mit allen Produkten, außerdem entwickelt die innovative IT-Abteilung digitale Lösungen für nahezu jeden Kundenwunsch. So ist es in vielen Krankenhäusern fast schon selbstverständlich, dass die Schwestern die Menüwünsche der Patienten auf dem Tablet vermerken. Das maßgeschneiderte CRM-System übermittelt EGV dann die erforderlichen Lebensmittelmengen. In Unna wiederum werden spezielle Rezepte und Speisepläne erarbeitet und digital übermittelt. Zudem setzt das Unternehmen nach wie vor auf seine hohe Beratungskompetenz im Außendienst. „Das Gespräch vor Ort wird für uns immer wichtig bleiben“, betonen die beiden Vorstände, die entspannt und zuversichtlich in die Zukunft blicken. Tatsächlich könnte EGV von vielen Trends weiter profitieren. Die Bevölkerung wird älter, qualitativ hochwertige Seniorenverpflegung wird immer wichtiger, die Zahl der Singlehaushalte nimmt zu und viele Arbeitnehmer schwören auf das Essen in ihrer Betriebsgastronomie. Auch dem stark wachsenden Vending-Markt (Verpflegungsautomaten) hat sich EGV erfolgreich zugewandt – und das Sortiment der Non-Food-Artikel (etwa Pfannenwender, Arbeitsschuhe, Schürzen) wächst ebenfalls.

Um wachsen zu können, braucht es qualifizierte Mitarbeiter. Das Unternehmen hat

sich in den vergangenen Jahrzehnten als exzellenter Ausbildungsbetrieb einen Namen gemacht und bildet Kaufleute im Groß- und Außenhandel, Fachkräfte für Lagerlogistik und Berufskraftfahrer aus. Unter den 900 Mitarbeitern deutschlandweit sind rund 40 Azubis, am 1. August dieses Jahres starteten 23 neue Kolleginnen und Kollegen bei EGV ins Berufsleben. Die Übernahmequote ist traditionell sehr hoch. Der Nachwuchs fühlt sich im Betrieb aber nicht nur gut aufgehoben – neben festen Azubi-Paten als Ansprechpartner gibt's auch eine Azubi-Zeitung und regelmäßige gemeinsame Ausflüge –, sondern darf auch früh Verantwortung übernehmen und aktiv mitgestalten. Ein gutes Beispiel ist die von Azubis verantwortete Broschüre „Nachhaltig vorbildlich sein“, eine informative und aufwendige Publikation, die sich mit Themen wie Biosiegeln, fairem Handel und verantwortungsbewusstem Umgang mit Lebensmitteln beschäftigt.

Mit solch engagierten Mitarbeitern lässt sich auch das Jubiläum besonders gut feiern. 2018 feiert die EGV AG ihr 90-jähriges Bestehen.



Im Wandel der Zeit

1 Das Unternehmen startete als bäuerliche Absatzgenossenschaft. EGV stand ursprünglich für Eier- und Geflügel-Verkauf. Das Foto entstand Ende der 1950er-Jahre.

2 Gegründet 1928: Für den runden Geburtstag im kommenden Jahr hat die EGV ein besonderes Traditionslogo entwickelt.

3 Die Firmenzentrale ist in den vergangenen Jahrzehnten stark gewachsen. In den Hallen in Unna lagern 8.000 Artikel, deutschlandweit umfasst das Sortiment sogar 16.000 Produkte. 70 Lkw sind in Unna stationiert.

Fotos: EGV



Zehn Meter hohe Regale. Die meisten Artikel gibt's in der XXL-Version: etwa Gurken in der Zehnkilodose. Foto: IHK/Schaper