

Die eG, die hinter dem Herd steht

Warum sich 30 inhabergeführte Fachhändler für Großküchentechnik aus ganz Deutschland zu einer Genossenschaft, der Großküchentechnik-Einkaufsgesellschaft (GTEG) mit Sitz in Fürth, zusammengeschlossen haben



Eine von einem GTEG-Mitglied, der Firma Egbert Stürze Großkücheneinrichtungen aus Achim bei Bremen, geplante und durchgeführte Kantine.

Jochen Emmerich steht eigentlich nie hinter dem Herd – zumindest privat. Beruflich hat der Vorstand der Großküchentechnik-Einkaufsgesellschaft eG, kurz GTEG, allerdings sehr viel mit Küchen – genauer gesagt mit Großküchen – zu tun. Er ist ein mittelständischer Unternehmer und führt zwei Handelsbetriebe für Großküchentechnik. Beide Firmen gehören seit der ersten Stunde zur GTEG: Vor knapp 20 Jahren schlossen sich fünf Betriebe zu einer als GmbH organisierten Einkaufsgemeinschaft zusammen. Mittlerweile ist daraus eine im Mittelstand verwurzelte Genossenschaft mit 30 Mitgliedern aus ganz Deutschland geworden. Mit dem zweitgrößten Einkaufsverband der Branche komme früher oder später jeder Bürger in Berührung, wie Emmerich vermutet.

Namhafte Großkunden

Dafür hat er überzeugende Argumente: Die GTEG-Fachhändler planen Kanti-

nen und Großküchen für Krankenhäuser oder namhafte Großunternehmen wie Mercedes, Audi, Ikea oder Karstadt und Kaufhof. Emmerichs Betriebe haben zum Beispiel den Zuschlag für die Kantine im Thüringer Landtag oder des Bundesarbeitsgerichts in Erfurt erhalten. Dabei geht es um Millionensummen: „Pro Essensteilnehmer muss man mit einer Investition von 1.000 bis 2.000 Euro rechnen – allein für die Küchentechnik“, erklärt er.

Die GTEG-Mitglieder haben mittlerweile ein flächendeckendes Netz über ganz Deutschland gespannt. Die 30 inhabergeführten Mittelständler verfügen zusammen über 35 Standorte. Das war auch das erklärte Ziel der Genossenschaft mit Sitz in Fürth: „Der Vorstand hat gezielt Fachhändler gesucht und angesprochen, damit die GTEG-Mitglieder mit einem Einzugsgebiet von etwa 100 Kilometern das ganze Land abdecken“, erklärt Emmerich.

Dabei hat das Unternehmen vor 20 Jahren klein angefangen: Im Jahr 1995 schlossen sich fünf Unternehmen zur GTEG GmbH zusammen. Schon vier Jahre später gründeten 13 Fachhändler die gleichnamige Genossenschaft, welche die Kapitalgesellschaft ablöste. „Wir haben uns bewusst für die Rechtsform der eG entschieden, unter anderem weil wir dadurch leichter neue Mitglieder aufnehmen konnten“, so der Vorstand. „Wir mussten das Rad damals nicht neu erfinden, da die klassische Raiffeisen-Einkaufsgenossenschaft der ideale Rahmen für unsere Unternehmung war.“

Mehr als eine reine Einkaufsgenossenschaft

Das ursprüngliche Motiv der Mittelständler war, eine Einkaufsgemeinschaft mit Konditions- und Zahlungsverbesserungen für die Mitglieder zu bilden. Zu den 13 Gründungsmitgliedern kamen pro Jahr immer ein bis zwei neue Be-

triebe hinzu. Doch nicht nur der Eigentümerstamm wuchs, die Zusammenarbeit unter den Mitgliedern wurde ebenfalls enger. „Die Genossenschaft hat sich zu einem Verband der Gleichgesinnten entwickelt“, erläutert Emmerich. „Wir tauschen Erfahrungen aus und helfen uns untereinander bei fachlichen Fragen oder Problemen“, fügt er hinzu. Dazu hat man spezielle Foren auf der Internetseite des Unternehmens eingerichtet.

Die GTEG sei außerdem ein Marketingverband geworden, wie Emmerich es nennt. „Wir sind heute weit mehr als eine reine Einkaufsgemeinschaft.“ Ein bei der Genossenschaft angestellter Mitarbeiter koordiniert die gesamte Werbung der Mitglieder. Seit mehr als zehn Jahren gibt das Fürther Unternehmen außerdem einen eigenen Katalog heraus. Auf über 300 Seiten finden sich darin etwa Großküchen-, Gastronomie-, Spül- und Wäschereitechnik, Edelstahlmöbel, Cafeteriaanlagen oder Küchenzubehör. Dazu gehören nicht nur der klassische Herd, sondern auch Kippbratpfannen, Griddleplatten, Induktionsgeräte, Kombidämpfer, Kartoffelschälmaschinen, Vakuumierer, Kälteverbundanlagen, Spei-

senverteilssysteme, Doppelkorbspülmaschinen, Hygienecenter, Minibars oder Küchen- und Servicebekleidung.

Das umfangreiche Angebot ist für die Großküchenfachhändler Standard. „Die Produktion in der Branche ist manufakturähnlich, die Großküchengeräte sind quasi Unikate, die nur auf Bestellung gefertigt werden“, erklärt Emmerich. Die GTEG-Mitglieder planen die Großküchen ihrer Kunden je nach Bedarf. Bei Krankenhäusern etwa hängt dieser in erster Linie von der Anzahl der Betten ab. Die Fertigungstiefe ist bei der Bedarfsanalyse ebenfalls wichtig. Hier geht es darum, ob die Großküche die Kartoffeln selbst schält oder kochfertig geliefert bekommt – oder ob eine eigene Metzgerei vorhanden ist oder nicht. Emmerich vergleicht die Großküchenplanung daher gerne mit dem Bau eines Eigenheims.

Großküchen und Energieeffizienz

Auch die Energieeffizienz ist für Händler und Kunden in den letzten Jahren immer wichtiger geworden. „Mittlerweile haben wir Richtwerte für den Energieverbrauch pro Essensteilnehmer“, so der

GTEG-Vorstand. Die Bedienung der Geräte erfolgt heutzutage mit Touchscreens oder per WLAN-Verbindung, um nicht zu viel Strom zu verbrauchen – sogar die Großküche ist also mittlerweile vernetzt. In die Belüftungsanlagen baut man Wärmetauscher und hochtechnisierte Filtersysteme ein, damit keine Energie verloren geht.

Diese Trends führten dazu, dass 2013 ein wirtschaftlich erfolgreiches Jahr für die GTEG war. Für 2014 ist Emmerich skeptisch, aber nicht pessimistisch: „Die Margen kommen unter Druck, weil es zu wenig Nachfrage gibt.“ Insbesondere bei Krankenhausküchen gebe es zwar großen Handlungsbedarf, allerdings fehle das Geld für die Investitionen. Emmerich und die GTEG wollen sich den Herausforderungen stellen: „Wir sind klein genug, um schnell reagieren zu können – und groß genug, um unsere Aufgaben effizient bewerkstelligen zu können“, so der Vorstand. Inhabergeführte Unternehmen aus einer mittelständisch organisierten Branche seien immer schlagkräftig – vor allem, wenn ihnen eine Genossenschaft hilft, ihre Marktmacht zu bündeln. cs ◀