

Mit Ausnahmen von „einigen weißen Flecken“ ist die Delmenhorster Heimfrost Schumacher GmbH & Co. KG in ganz Deutschland als Lieferdienst für Tiefkühlprodukte tätig. Diese Flecken sollen selbstverständlich noch ausgemerzt werden – wenn denn das passende Personal zur Verfügung stünde ...



Das Unternehmen setzt bei seinen Produkten auf eine ununterbrochene Kühlkette - dementsprechend werden größtenteils deutsche Waren verarbeitet.

DELMENHORSTER HEIMFROST SCHUMACHER GMBH & CO. KG

## S-KLASSE IM TIEFKÜHLBEREICH

### PERSONALPROBLEME ALS HINDERUNGSGRUND FÜR AUSDEHNUNG

Der Markt für tiefgekühlte Lebensmittel, die buchstäblich direkt in die heimische Küche geliefert werden, ist in Deutschland klar definiert, insbesondere die „drei Großen“ der Branche halten große Stücke davon. Eines dieser Unternehmen ist die Heimfrost Schumacher GmbH & Co. KG, die ihren Firmensitz in Delmenhorst hat. „In seiner aktuellen Form existiert das Unternehmen seit dem Jahr 1978, als der noch heute bekannte Heimdienst von dem Großhandelsunternehmen Schumacher KG abgetrennt wurde“, berichtet Jörg Schuda, geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. „Eigentlich entstanden ist die Idee jedoch schon in den 60er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts, als die ersten Supermärkte öffneten und dementsprechend auch Tiefkühlkost nebst Möglichkeiten zur Aufbewahrung derselben immer interessanter wurden.“

#### Qualität vs. Preis

##### Abgrenzung zum Handel erwünscht

Zwar betrifft die Konkurrenzsituation im Konzert

der drei Großen auch die Firma Heimfrost, tatsächlich absetzen möchte sich Schuda aber in viel höherem Maße von den schon angesprochenen Supermärkten. „Als Fachhandelsunternehmen haben wir gegenüber dem Handel insbesondere Vorteile, was die Tiefkühlkette betrifft, auch wenn dies von den Verbrauchern eigentlich gar nicht mehr so beachtet wird“, macht er deutlich. „Im Supermarkt bekommt man beispielsweise Geflügel, das zweimal gefroren ist, was aber nicht entsprechend deklariert ist, weil dies nicht gesetzlich vorgeschrieben wird – dass die Qualität da schlechter ist, interessiert die meisten Kunden gar nicht, weil sie vornehmlich auf den Preis achten.“ Daher, so Schuda weiter, sehe er sein Unternehmen auch ein Stück weit in der Pflicht, Aufklärungsarbeit beim Endkunden zu betreiben. „Das Problem der Menschen ist oftmals, dass sie glauben, die Lebensmittel, die sie konsumieren, sind trotz der verwendeten Zusatzstoffe absolut in Ord-

Heimfrost Schumacher GmbH & Co. KG

Steller Straße 51  
27755 Delmenhorst  
Tel. 0 42 21 – 2 90 40  
www.heimfrost.de



### Zukunftsvision kurzfristige Lieferung

#### Personalmangel als Hinderungsgrund

Einen Vorteil, den der Einzelhandel momentan besitzt, will Schuda darüber hinaus ebenfalls in den kommenden fünf Jahren eliminieren: die Kurzfristigkeit in der „Lieferung“. „Grundsätzlich wäre das bereits jetzt möglich: Wenn ein Kunde anruft und ein bestimmtes Produkt noch am selben Tag zu einer bestimmten Uhrzeit erhalten möchte, ist dies zumindest in Regionen mit einer gewissen Dichte an Heimfrost-Lieferanten jederzeit machbar“, berichtet er. Mit der potenziellen Ausweitung des Konzepts auf ganz Deutschland soll aber vor allem eine Zielgruppe erreicht werden, die bislang nicht unbedingt zu den klassischen Heimliefer-service-Kunden gehört. „Insbesondere die jüngere Generation verhält sich heute auch beim Essen eher situativ: Man ordnet sich dabei nicht festen Ritualen wie dem Frühstück unter, sondern hält möglicherweise nur kurz bei der nächsten Tankstelle und holt sich dort etwas.“ Seine Vision, so berichtet Schuda weiter, könne man sogar noch weiterspinnen: „Insbesondere mit langjährigen Kunden könnte man vereinbaren, dass wir direkt in eine frei zugängliche Kühltruhe liefern oder er sogar den Schlüssel seiner Wohnung an einer bestimmten Stelle deponiert – was natürlich nur dann funktioniert, wenn sich entsprechendes Vertrauen aufgebaut hat.“ Ein Problemfaktor, der Schuda daran hindert, diese Überlegungen in die Tat umzusetzen, scheint jedoch auch in seiner Branche der allgemeine Fachkräftemangel zu sein. „Wir stellen häufig genug fest, dass sich auf unsere Anzeigen Menschen bewerben, die dann im Bewerbungsgespräch nicht vernünftig angezogen sind, oder möglicherweise gleich mit einer Alkoholfahne hier erscheinen“, gibt er seine Erfahrungen weiter. „Da überlegen wir dann schon, ob wir jemanden einstellen sollen, der den Job vielleicht gar nicht wirklich haben will, vor allem, weil wir dann Zweifel haben, ob er nach der 11-monatigen Ausbildung tatsächlich in der Lage wäre, beispielsweise als Lieferfahrer seinen Lebensunterhalt zu bestreiten und für uns entsprechende Umsätze zu generieren.“ Unter anderem deswegen habe man sich einen 5-jährigen Zeitraum für die Umsetzung des neuen Konzepts gegeben. „Und die Zeit werden wir auf jeden Fall auch brauchen!“



Jörg Schuda ist geschäftsführender Gesellschafter der Heimfrost Schumacher GmbH & Co. KG.