

100 Jahre Großhandel Heinrich Stein,  
Nachf. C. Siebert/F. Keyser oHG, Kassel

## Erfolgreich als Lieferant für den Großhandel

**F**rische, Pünktlichkeit und absolute Kundenorientierung – das Unternehmensziel, mit dem Heinrich Stein vor 100 Jahren in den Verkauf von Molkereiprodukten einstieg, gilt auch heute noch. „Der Kunde steht für uns an erster Stelle“, sagt Frank Keyser, und garantiert: „Die Produkte werden spätestens 24 Stunden nach der Bestellung ausgeliefert.“ Man sei rund um die Uhr an jedem Tag erreichbar, ergänzt seine Frau Carmen Siebert. Die beiden langjährigen Mitarbeiter haben das Unternehmen 2006 von Hans-Gerd Stein übernommen. Er war von 1967 bis 2005 Inhaber des Unternehmens Heinrich Stein Großhandel.

Als sein Großvater, Heinrich Stein, den Betrieb 1911 gründete, hieß das Geschäft Thüringer Käsehandel und befand sich am Pferdemarkt in Kassel. „Während des Ersten Weltkriegs wurden die Waren mit Handkarren zu den Kunden im Umland gebracht“, erinnert sich Stein. Pferde und Wagen wurden damals für den Kriegsdienst benötigt.

Heute umfasst die Produktpalette neben dem Molkereisegment Spezialkost, Fleisch- und Wurstwaren, Konfitüren, Fette, Kartoffelprodukte und Tiefkühlkost. „Bis auf Toilettenpapier liefern wir so ziemlich alles“, sagt Carmen Siebert. Im Umkreis von 150 Kilometern beliefern sie heute Altenheime, Reha-Zentren, Eisdielen und Bäckereien. Auch die meisten Krankenhäuser in Kassel und der Region beziehen ihre Produkte von der Großhandel Heinrich Stein, Nachf. C.Siebert/F.Keyser oHG, wie das Unternehmen seit der Übernahme heißt. Darüber hinaus ist das Unternehmen Milchlieferant für viele Schulen und Kindergärten.

Seit 1932 hat der Betrieb seinen Sitz in der Rothenditmolder Straße in Kassel und spezialisiert sich zunehmend auf die Belieferung von Großabnehmern. Firma Heinrich Stein – Butter, Käse und Nahrungsmittelgroßhandel: So hieß das Unternehmen inzwischen. „Zu meiner Zeit gab es in Kassel noch eine große Zahl an



Setzen auf Frische und Qualität:  
Frank Keyser und Carmen Siebert.

Molkereibetrieben – die sind heute alle weg“, erzählt Stein. Die Umstellung vom Einzelhandels- zum Großhandelslieferanten hat das Überleben gesichert. Davon ist der 72-Jährige überzeugt.

Das sieht auch Carmen Siebert so, die mit ihrem Mann nach der Übernahme die Produktpalette nochmals erweitert hat. Drei Kühlstagen und ein Kleintransporter, auf denen eine springende Kuh zu sehen ist, sorgen für eine schnelle Auslieferung der Waren. „Wir beziehen die Produkte bevorzugt aus der Region“, sagt die 49-Jährige. Denn ihr und ihrem Mann ist die Unterstützung der ortsansässigen Produzenten wichtig.

Durch Mund-Propaganda sind über die Jahre viele Geschäftsbeziehungen zu Kunden und Herstellern gewachsen. „Wir liefern qualitativ hochwertige Ware für einen guten Preis“, sagt Frank Keyser. Darauf bauten die Kunden. Und das sei auch einer der Gründe für die gewachsenen Geschäftsbeziehungen. Genauso wichtig: Transparenz hinsichtlich Mindesthaltbarkeit und Kühlkette der Produkte. Das Lager, wo täglich etwa zwanzig Tonnen Ware an- und ausgeliefert werden, wie auch die Kühl- und Tiefkühlfahrzeuge sind mit Temperaturschreibern ausgestattet. „So kann die Kühlkette vom Bezug beim Hersteller bis zur Auslieferung zurückverfolgt werden“, erklärt Keyser.

Mit dem Großteil ihrer 15 Angestellten haben sie bereits lange Jahre als Kollegen zusammengearbeitet. „Dementsprechend kollegial und familiär ist unser Betriebsklima“, sagt Carmen Siebert. *Mirko Konrad (Artikel/Foto)* ■

Werte-Förderung e.V.

## Energiekonzepte in der Debatte

**M**it der Thematik „Energiekonzepte: Auf der Suche nach der Wahrheit!“ beschäftigt sich eine Veranstaltung des „wert[e]netzwerk] values in balance“ am Donnerstag, 1. Dezember, auf Schloss Waldeck. Der Eintritt ist frei, eine Anmeldung wird erbeten.

Das come together findet ab 18.30 Uhr statt, gegen 19 Uhr begrüßt Stefan Pietsch, Vorstandsvorsitzender Werte-Förderung e.V. Anschließend stellen zwei Referenten die Bücher „Der energetische Imperativ“ von Hermann Scheer und „Das grüne Paradoxon“ von Hans-Werner Sinn vor. Nach einer kurzen Pause mit Imbiss schließt sich eine Podiumsdiskussion an. Teilnehmer sind Lars Kirchner (Geschäftsführender Gesellschafter der Kirchner Solar Group GmbH), Dipl.-Ing. Stefan Schaller (Geschäftsführer der Energie Waldeck-Franken GmbH) sowie Dr.-Ing. Mark Junge (Geschäftsführender Gesellschafter der Limón GmbH). Bei weiteren Experten ist angefragt. Die Veranstalter bitten aufgrund des begrenzten Platzangebots um eine Anmeldung. Werte-Förderung e.V., Tel. 0561 93538-0, Telefax: 0561 93538-30, E-Mail: info@wert[e]netzwerk.de **WN** ■



Werte-Förderung e.V. ist im Februar 2010 mit dem Ziel gegründet worden, verloren gegangene Werte wie Integrität, Verantwortung und Nachhaltigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft wiederzubeleben. Weitere Informationen – auch zum Thema Mitgliedschaft – finden Sie unter [www.werte-netzwerk.de](http://www.werte-netzwerk.de)

# Werbemittel für Ihren

# ERFOLG

Marion  Lizan  
Marken-Werbeartikel  
Ideen & Service 

# 05601/9315-0

[www.lizan-werbeartikel.de](http://www.lizan-werbeartikel.de)

## Die Firmenjubilare des Monats

- Raiffeisenbank eG, Baunatal, 28. November: 125 Jahre
- VolaPlast GmbH & Co. KG, Spangenberg, 1. November: 50 Jahre
- Montparnasse Boutique Andrea Pätzold, Kassel, 1. November: 25 Jahre
- Hünstein-Apotheke, Inh. Apotheker Bertold Krug, Baunatal, 1. November: 25 Jahre

- Schneegans GmbH & Co. Bauwerkzeug KG, Kaufungen, 14. November: 25 Jahre
- Gaststätte „ALTER BAHNHOF“, Klaus Obermann, Gemünden, 29. November: 25 Jahre
- RoSe Textilhandel GmbH & Co. KG, Iégère & junior b., Bad Hersfeld, 7. November: 25 Jahre