

HK Handelsvertretung, Steinkirchen

Hygiene ist Vertrauenssache

Herbert Köver, Jahrgang 67, hat sich vor einigen Jahren mit seiner HK-Handelsvertretung selbstständig gemacht. Er erarbeitet mit Unternehmen der Lebensmittel verarbeitenden Industrie passende Hygienekonzepte und liefert auch gleich die notwendigen Geräte und Materialien dazu. Ein Komplettpaket, dass viele Firmen gern wahrnehmen und das sich obendrein auch noch rechnet.

FleischMagazin: *Herr Köver, wie kommt man auf die Idee, als Einzelperson eine Handelsvertretung mit dem Anspruch „Alles rund um hygienische Lebensmittelverarbeitung“ zu gründen?*

Herbert Köver: Diese Idee kam mir auf einer Haussausstellung eines Fleischereibedarfshändlers. Dort haben sich alle Zulieferer des Händlers präsentiert, was im Klartext bedeutete: jeder Vertreter kommt mit einem Firmenfahrzeug und verursacht obendrein Kosten für Übernachtungen und Spesen. Diese Kosten zahlt der Kunde letztendlich indirekt mit. Und so drängte sich mir, damals noch als Angestellter der Seewald-Chemie, ganz automatisch die Frage auf: Geht das nicht auch günstiger?

Fleischmagazin: *Und Sie haben sich die Frage beantwortet?*

Köver: Ja, ich habe mich dann im August 2000 selbstständig ge-

macht. Durch meine zuvor vierjährige Tätigkeit bei der Seewald-Chemie in Unna hatte ich bereits gute Kontakte zu vielen Fleischwarenfabriken. Das erleichterte den Einstieg. Da ich obendrein aus dem Fach komme – ich habe 1990 meinen Meistertitel im Fleischerhandwerk erworben – hatte ich ohnehin eine hohe Affinität zur Materie und das anspruchsvolle Thema Hygiene hat mich von jeher interessiert. Mein Leistungsangebot umfasst deshalb auch mehr als den Verkauf von Schürzen und Chemikalien, besonderen Wert lege ich auf Beratung meiner Kunden, also auf die Erarbeitung kompletter Hygienekonzepte.

FleischMagazin: *Waren Sie mit Ihrer Geschäftsidee sofort erfolgreich?*

Köver: Nein, aber das war eigentlich auch nicht zu erwarten, denn die großen Anbieter von Hygieneprodukten verfügen natürlich über

einen eigenen Außendienst und die kleineren Firmen konnten oft nicht die nötige Leistung – sprich permanente Lieferfähigkeit und entsprechenden Service – garantieren. Das ist jedoch verständlicherweise das A und O für eine Handelsvertretung und so dauerte es insgesamt vier Jahre, sich in der Branche einen Namen zu erarbeiten und eine tragfähige Zusammenarbeit mit leistungsfähigen Firmen, wie Willy Peitz in Düsseldorf, Bio-Tec in Steinfeld (Oldb.), Eicker Messer in Solingen und SterilAir in Kürten, zu realisieren.

FleischMagazin: *Welches Leistungsspektrum bieten Ihre Partner?*

Köver: Durch das breite Spektrum der Lieferfirmen können wir von Einwegartikeln, über Arbeitskleidung, Stechschutzartikel und Reinigungsschemie bis hin zu UVC-Entkeimungsanlagen die komplette Palette des modernen



Herbert Köver bietet Konzepte und Materialien rund um die notwendige Betriebshygiene.

Hygienebedarfs in lebensmittelverarbeitenden Betrieben liefern. Auf unserer Website www.hygienevermittler.de können die Kunden das auch detailliert nachlesen.

Die Düsseldorfer Willy Peitz GmbH, spezialisiert auf die Bereiche Großhandel, Produktion und Import, ist ein starker Partner, der in allen Arbeitsbereichen über größte Fachkompetenz und langjährige Erfahrung verfügt.

Mittlerweile kann ich meinen Kunden alles rund um die hygienische Lebensmittelverarbeitung bieten: Ich habe Chemiker die spezielle Reiniger für jedes noch so schwieriges Reinigungsproblem herstel-



Zu den Hygienekonzepten, die Herbert Köver anbietet, gehört natürlich auch die kompetente Beratung rund um Reinigung und Desinfektion, den Einsatz von Geräten und Anlagen sowie deren Wartung und Pflege.



Gemeinsam mit den partnerschaftlich verbundenen Lieferfirmen deckt die Handelsvertretung ein breites Spektrum an Leistungen ab.

len können im Team, einen Biologen der mich unterstützt, wenn es um spezielle Keime und Erreger geht. Und ich arbeite mit Spezialisten zusammen, die sich um Hygieneschulungen, Hygienepläne, Tupferproben, Luftkeimbestimmungen bis hin zur Installation von Dosier- und Reinigungstechnik kümmern. Selbst spezielle Reinigungsgeräte sind im Angebot.

Meine Kunden werden also nicht nur von mir fachlich betreut, sondern von einer Vielzahl von Spezialisten, die für jede Problemstellung in Sachen Hygiene eine Lösung finden.

Fleischmagazin: *Wer sind Ihre Kunden?*

Köver: In meinem Verkaufsgebiet Norddeutschland, das sich oberhalb der Linie Düsseldorf-Kassel-Harz-Berlin erstreckt, habe ich inzwischen rund 300 Kunden aus eigentlich allen Sparten der Lebensmittelverarbeitung. Dazu gehören beispielsweise Reinigungsdienstleister, Fleischereibedarfshändler, Schlachthöfe, Zerlegebetriebe, Wursthersteller, Geflügelfleischverarbeiter, Backwarenproduzenten, Molkereien und Käsereien, die Fisch verarbeitende Industrie sowie auch Feinkosthersteller. Innerhalb

der Fleischbranche sind das so bekannte Unternehmen wie Tönnies, Wiesenhof, Vion, Westfleisch D&S, um nur einige zu nennen.

FleischMagazin: *Was sind die besonderen Stärken Ihres Unternehmens? Was überzeugt auch große Firmen?*

Köver: Kurze Lieferzeiten und – durch leistungsfähige Partner – große Mengen am Lager sind ein Argument. Wir liefern national innerhalb von 24 Stunden ab Auftragseingang mit eigenen Fahrzeugen oder per Paketexpress. Das ist ein Vorteil, den aber auch andere bieten. Bei uns kommt indessen noch ein Pluspunkt hinzu: Durch die direkte Fakturierung der HK Handelspartner entstehen den Kunden keine weiteren Kosten, das garantiert ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis bei fachlich kompetenter Betreuung.

Und noch ein Vorteil ist nicht unerheblich: Es gibt nur einen Ansprechpartner für mehrere Bereiche – das spart Zeit für den Einkäufer, ein wesentlicher Aspekt wie ich finde. Die HK-Handelsvertretung bietet also von der Beratung bis zur Lieferung das komplette Paket, kompetent, leistungsstark und serviceorientiert. ■