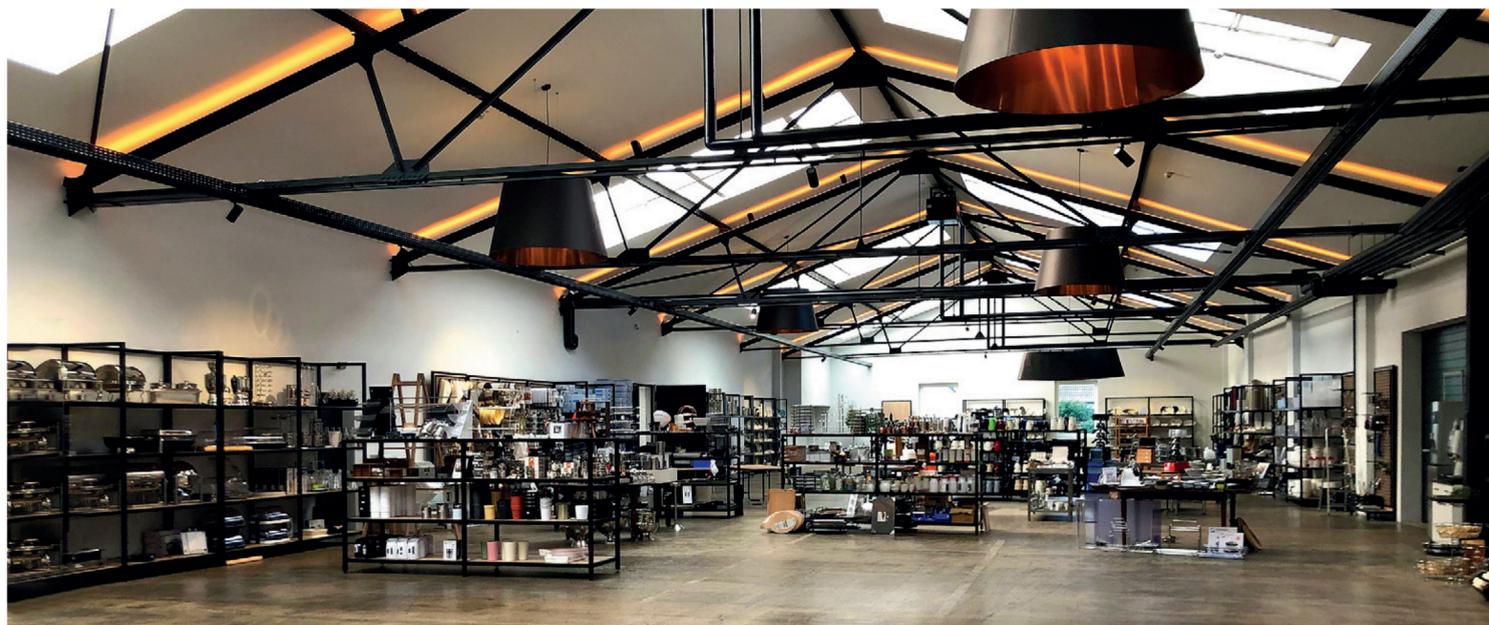


SCHULZE & HASE IN BIELEFELD

„Wir sind überall, wo gekocht wird“

Mit einer jahrzehntelangen Expertise im Vertrieb von Artikeln der Warengruppe Gedeckter Tisch gründete Jürgen Schulze 1997 das heutige Unternehmen Schulze & Hase, das sich zum Vollsortimenter entwickelte und nun erfolgreich von Artur Hase weitergeführt wird. Von Yvonne Ludwig-Alfers



„Alles für die Gastronomie“ lautet das Credo des eingewachsenen Fachhändlers Schulze & Hase in Bielefeld, dessen Wurzeln über 50 Jahre zurückliegen. Damals begann Jürgen Schulze mit dem reinen Thema Gedeckter Tisch für die Gemeinschaftsverpflegung, Gastronomie und Möbelhäuser. Im Jahr 1997 gründete er schließlich – auch aufgrund der stetig komplexer werdenden Anfragen der Kundschaft – das heute als Vollsortimenter für die Profiküche, inklusive Planung und Service, bekannte Unternehmen.

Vor allem der letztgenannte Punkt kam durch den heutigen Geschäftsführer Artur Hase ins Unternehmen. Mit seiner Firma Großküchen Arth deckte er den Servicebereich für Schulze ab. Nach der erfolgreichen Zusammenarbeit stieg er Anfang 2018 ins Unternehmen ein. Mit Gründung der Schulze & Hase GmbH wurde im gleichen Jahr der Schritt in die Zukunft vollzogen. Der wohlverdiente Ruhestand von Jürgen Schulze erfolgte zwei Jahre später.

Heute konzentriert sich das Unternehmen auf den Verkauf von Großküchentechnik und die Planung von Profiküchen in Restaurants, Bistros sowie in der Systemgastronomie und Objekten der Gemeinschaftsverpflegung. „Alle Bereiche sind recht ausgewogen in unserer Kundenkartei vertreten: Krankenhäuser, Kliniken, Altenheime, Schulen, Kindertagesstätten, Möbelhäuser, (System-)Gastronomie, Kantinen, Bäckereien, Fleischereien, Caterer – wir sind überall, wo gekocht wird“, berichtet Hase. Daneben macht weiterhin die Warengruppe Gedeckter Tisch und Kleininventar 50 Prozent des Umsatzes aus.

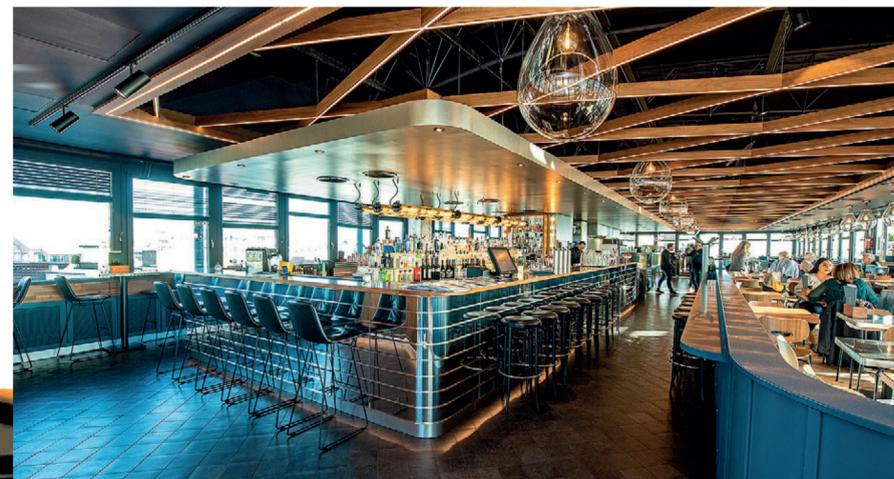
Im Ausstellungs-bereich auf 1.500 Quadratmetern im Industrie-Style setzt das Team von Schulze & Hase auf umfangreiche Beratung und Einweisung seiner Kunden – sowie auch vor Ort in den Profiküchen



Artur Hase leitet Schulze & Hase seit 2018 als Geschäftsführer

Zusammenarbeit mit namhaften Partnern

Großen Wert legt das Team von Schulze & Hase auf eine umfangreiche Beratung und Einweisung seiner Kunden vor Ort oder in der unternehmenseigenen Ausstellung im modernen Industrie-Style. Darüber hinaus bietet man Gastronomen und Co. termingerechte Lieferungen, ein Schulungs- und Eventprogramm im Haus, einen umfangreichen Mietservice und schnelle Hilfe, die durch einen Service-Notdienst und eine eigene Werkstatt gegeben ist. Probestellungen und kundenbezogene Erklärungen zu Geräten vor Ort durch Roman Neißer, Irinox-Vertriebsleiter in der Region, machen unter anderem die Zusammenarbeit mit dem italienischen Kältetechnik-Hersteller besonders. „Irinox war und ist unserem Haus schon immer bekannt. Durch die stetig wachsende technische Abteilung wurde unsere Zusammenarbeit intensiver“, berichtet Hase. Vorrangig kommt bei Schulze & Hase die innovative MultiFresh-Gerätelinie zum Einsatz, die mit praktischen Vorteilen punkten kann. „Durch die Flexibilität in der Größenauswahl findet sich für jede Anforderung das passende Modell. Besonders überzeugend ist für uns, dass auch für Kunden mit kleinem Platzangebot eine Möglichkeit geschaffen wird, um die Vorteile von Irinox zu nutzen. Der Einsatz der MultiFresh-Gerätelinie als Unterbau unter einem Kombidämpfer oder flexibel auf Rollen macht es möglich.“ Die neuesten Entwicklungen in der Thematik Schnellkühlen und Schockfrostern erhält Hases Team sowie dessen Kunden durch Schulungen aus dem Hause Irinox. Darüber hinaus arbeitet man mit vielen weiteren namhaf-



Eins der größeren Projekte von Schulze & Hase war 2018 die komplette Bar- und Kücheneinrichtung im The Bernstein in Bielefeld. Die besondere Herausforderung: Der Transport der ganzen Einrichtung, inklusive der technischen Geräte, in den fünften Stock erfolgte per Kran über die Dachterrasse in 25 Metern Höhe



FACTS

- 1997 von Jürgen Schulze gegründet, 2018 stieg Artur Hase in das Unternehmen ein, der die Firma heute allein führt
- Start mit der Warengruppe Gedeckter Tisch, macht heute noch die Hälfte des



Umsatzes aus, weitere 50 Prozent deckt die (Großküchen-)Technik/Planung ab

- Kunden aus der (System-)Gastronomie, Gemeinschaftsverpflegung sowie

Bäckereien, Fleischereien und Caterer

- 35 Mitarbeiter, darunter zwei Auszubildende
- Mitglied im GGKA
- www.schulze-hase.de



ten Partnern aus der Branche zusammen, um jeder Kundenanfrage und -anforderung gerecht zu werden. Kontinuierlich hat das Unternehmen den Markt im Blick, um up to date zu bleiben. Sei es durch die Mitgliedschaft im Fachverband GGKA für News, neue Richtlinien oder Fachthemen oder um regelmäßig sein Portfolio mit interessanten sowie innovativen Partnern und Produkten zu ergänzen beziehungsweise zu erweitern. Dabei berücksichtigt es die neuesten Entwicklungen, wie etwa im Bereich der modernen multifunktionalen Technik.

Zukunftsorientiert aufgestellt

Im eigenen Betrieb sind die Weichen ebenfalls stets auf die Zukunft ausgerichtet, modernste EDV sowie eine neue Internetpräsenz unterstützen dabei. Ein eigener Shop soll demnächst online gehen. Bei seinem Team setzt Artur Hase auf seine langjährigen Mitarbeiter und eine angenehme Arbeitsatmosphäre im Allgemeinen: „Dadurch gelingt es uns auch, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und Mitarbeiter für uns zu begeistern und zu gewinnen. Zudem legen wir uns selbst – durch regelmäßige Schulungen und unsere Ausbildungsplätze – den Grundstein für die Zukunft.“ 35 Mitarbeiter zählt das Unternehmen. Darunter befinden sich zwei Auszubildende, die bei Schulze & Hase eine Ausbildung zum Servicetechniker und im kaufmännischen Bereich absolvieren. „Die Meinungen und Ideen unserer Mitarbeiter sind uns wichtig, ein ständiger Austausch bei flacher

Hierarchie stärkt den Team-Gedanken. Dadurch ergeben sich auch immer neue Chancen und Perspektiven im Unternehmen“, so der Geschäftsführer. Dem Team werden regelmäßige Lehrgänge und Schulungen bei Lieferanten und Partnern geboten. Auf der anderen Seite kommen derzeit auch gerne Lieferanten nach Bielefeld, um auf Stand zu bleiben, da unter anderem der persönliche Austausch auf Messen fehle.

Leihgerät statt Lieferengpass

In anderen Bereichen spürte das Unternehmen ebenso die anhaltende Pandemiezeit. „Bei unseren Kunden variierte es stark: Einerseits gab es eine erhöhte Investitionsbereitschaft, andererseits jedoch auch eine spürbare Zurückhaltung bei Anschaffungen“, konstatiert Hase. Bei seinen Lieferanten beobachtet er Lieferengpässe und dadurch bedingte lange Lieferzeiten und Preissteigerungen. „Im Falle von Lieferverzögerungen konnten wir durch unseren umfangreichen Bestand an Leihgeräten schnelle Lösungen finden, störungsfreie Abläufe gewährleisten und flexible Hilfe anbieten. Wir haben für jeden ein offenes Ohr und immer guten, leckeren Kaffee da“, so Hase. Intern wurde die Zeit effektiv genutzt und das Unternehmen neu ausgerichtet. Durch einen Umzug in ein neues Gebäude konnten Abläufe optimiert und die Möglichkeiten im Allgemeinen erweitert werden. Zudem wurde bei dieser Gelegenheit direkt das Team verstärkt.