

# Hamburger

## Institution



Seit über einem Jahrzehnt versorgt Delta Fleisch die Gastronomie vom Hamburger Schlachthof aus mit Fleisch, Fisch und mehr. Der Handelsspezialist bietet dabei nicht nur ein vielfältiges Produktsortiment, sondern auch einen umfassenden Service. Im Interview erläutert Geschäftsführer Heinrich Höper welche Rolle Frische und Qualität für dessen Erfolg spielen.



**Herr Höper, wie ist Ihr Unternehmen strukturiert?**

Delta Fleisch ist ein führender Lieferant der gehobenen und Spitzengastronomie in Deutschland und dem benachbarten Ausland. Mit über 8.000 Artikeln aus dem Lebensmittelbereich führen wir alles, was die Gastronomie verlangt.

Heinrich Höper

**Beschreiben Sie bitte die Philosophie Ihres Unternehmens?**

Tägliche Frische und Güte aus aller Welt über kurze Transportwege direkt zum Gastronomen. Bei ständiger Beobachtung der Märkte weltweit nehmen wir nur die besten und frischesten Waren in unser Angebot auf. Die Zufriedenheit unserer Kunden ist unser Ziel.

**Warum sollen sich Gastronomen gerade von Ihrem Unternehmen beliefern lassen?**

Unser Kerngeschäft ist der Vertrieb von regionalen und überregionalen Fleischprodukten. Dabei garantiert besonders die eigene Zerlegung bei regionalen Marken Frische und Qualität. Aber

auch die Vielfalt überregionaler Fleischmarken, z. B. US Style Beef, Matadero etc., ist eine Basis unseres Erfolges.

**Welche Produkte werden stark nachgefragt?**

Der Kunde wünscht Topqualität und ursprünglichen Geschmack. Mit unseren eigenen etablierten Marken Husumer Rind, Freesisch Ochs und Kollmar Nuss-Schwein werden wir diesem Anspruch gerecht und bieten innovative Erzeugnisse an, die dem Gast neue, überraschende und überzeugende Geschmackserlebnisse ermöglichen.

Auch andere Artikel, wie Lachs, Terrinen, Räucher-, Wurst- und Backwaren, erfreuen sich in den letzten Jahren wachsender Nachfrage.

**Wie setzt sich Ihr Sortiment zusammen?**

Unser Produktportfolio setzt sich überwiegend aus Frischfleisch, Geflügel und Wild, Frischfisch, Obst und Gemüse sowie Feinkostartikeln wie Trüffel, Essige, Öle, Schokolade etc., zusammen.

**Wie gelangen Ihre Produkte zum Kunden?**

Mit unserer eigenen Werkslogistik gewährleisten wir, dass der Kunde die Ware

Sortiment und können sich über spezielle Angebote informieren.

**Wie gewährleisten Sie Frische jeden Tag aufs Neue?**

Top-Qualität ist für uns Pflicht. Unsere Qualitätsspezialisten beobachten alle unsere Produkte stetig über sämtliche Verarbeitungs- und Veredelungsstufen hinweg bis zur Auslieferung bei unseren Kunden. Die regelmäßige Auditierung unserer Lieferanten sowie die strikte Einhaltung aller gesetzlichen Standards (z. B. HACCP) sind für uns selbstverständlich.

*Die fleischverarbeitende Industrie ist durch die Skandale der jüngsten Vergangenheit schwer belastet worden. Wie schützen Sie sich selbst vor dem negativen Image, welches einige kriminelle Unternehmer der Branche „beschert“ haben?*

Delta hat zusätzlich ein hauseigenes Controlling-Team unter der Leitung eines Lebensmitteltechnikers, das im Lager Hamburg täglich die Warenannahme, Reifung und Lagerung kontrolliert. Auf diese Weise garantieren wir, dass unsere Produkte stets absolut frisch und von höchster Qualität sind.



ohne Unterbrechung der Kühlkette erhält. Mittels moderner Drei-Kammer-Kühlfahrzeuge beliefern wir unsere Kunden vom Hamburger Fleischgroßmarkt aus.

**Bieten Sie besondere Aktionen für Ihre Kunden?**

Delta ist auf zahlreichen wichtigen Messen vertreten. Auf der Internorga sind wir z. B. in der Halle A1 am Stand 202 zu finden. Dort haben Interessenten die Möglichkeit, uns und unsere Produkte kennen zu lernen. Direkt neben der Messe Hamburg liegt unser Betrieb und der Abholmarkt. Außerdem informieren wir unsere Kunden mit Flyern und Sonderaktionen sowie unserem Katalog über aktuelle Angebote.

**Wie werden Sie Kundenwünschen nach speziellen Produkten gerecht?**

Vor allem durch professionelle Produktion. Wir beherrschen das traditionelle Handwerk zur Herstellung von Wurst- und Räucherwaren und entwickeln ständig Innovationen für den Markt. Morgens bestellt und abends dem Gast serviert ist mit der Delta-Küche kein Problem. Auch die fachliche Beratungskompetenz des Verkaufsteams ist ein Grundpfeiler des Erfolges.

**Mit welchen Marketingaktivitäten/-aktionen machen Sie Ihre Produkte und Angebote 2008 für den Gastronomen interessant?**

Zur Internorga – wie auch zu anderen Messen – präsentieren wir unsere kulinarischen Trends 2008. Unsere Kunden erhalten einen umfassenden Überblick über unser

**Sie betreiben eine eigene gastronomische Einheit auf dem Hamburger Schlachthof.**

**Was hat es genau mit diesem Bistro auf sich?**

Das Delta Bistro hat sich über die Jahre von einem „Treffpunkt unter Fachkollegen, Lieferanten und Kunden“ zu einer Hamburger Institution entwickelt. Heute können wir unsere Kunden während der Internorga bewirten und auch Degustationen mit Einkäufern namhafter Hotelketten und Gastronomiebetriebe vornehmen.

**Besteht ein direkter Bezug zwischen dem Bistro und Ihrem Haupttätigkeitsfeld – dem Handel mit Lebens- und Genussmitteln?**

Im Delta-Bistro sind wir in der Lage, dem Gastronomen die Produkte aus dem Abholmarkt frisch zuzubereiten. Der Kunde kann sich so selbst von der Qualität überzeugen und sich ein Bild davon machen, welche Artikel für sein eigenes gastronomisches Konzept in Frage kommen.

**Welche Ziele haben Sie sich für 2008 gesetzt?**

Wir haben uns vorgenommen, unser Sortiment auch weiterhin kontinuierlich auszubauen. Darüber hinaus wollen wir unsere Aktivitäten im In- und Ausland weiter steigern.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

[www.uelzena.de](http://www.uelzena.de)

In bewährter Gastronomiequalität:  
**Heißgetränke von Uelzena.**

HOT DRINKS

**Neu!**

Hot Drinks

Neu im Sortiment – unbedingt probieren:

- ▶ **White Cappuccino**
- ▶ **Cappuccino Vanille**
- ▶ **Cappuccino** mit feiner Kakaonote

**Uelzena eG**  
[marketing@uelzena.de](mailto:marketing@uelzena.de)  
 Telefon 0581/806-0

Besuchen Sie uns auf der **Internorga 2008**:  
 Halle B1 EG · Stand 203