

Übersicht
Erich Günther KG
Import
Düsseldorf- Hafen, Kornhausstrasse 6

- 1898 Gründung der Firma Emil Günther in Düsseldorf, Wilhelm Tellstr., als Import- Großhandel für Hülsenfrüchte und Trockenfrüchte. Bedeutung im Handel mit holländ. Hülsenfrüchten und Reis aus dem asiatischen Raum.
- 1925 Der erste eigene Lastwagen übernimmt die Zustellung in eigener Regie. Durch die Kriegswirren 1914-18 und die anschließende Inflation wird das Vermögen so geschwächt, dass sich der Inhaber Emil aus dem Geschäft zurückziehen muss.
- 1929, 04.11. Der Neffe, Herr Erich Günther übernimmt und gründet die neue Firma mit dem Sitz nunmehr in der Florastr.. Der Handel wird zwar ausgeweitet, jedoch setzt die anhaltende Wirtschaftskrise, die Beschränkungen der 30er Jahre für den Importe Grenzen. Der 2. Weltkrieg bringt Verluste durch Zerstörung das fast völlige Erliegen des Importhandels, was dazu führt, dass mit allem Erreichbaren- wie auch Nahrungsmittel und Marmelade - gehandelt wird.
- 1948 Noch vor der Währungsreform entwickelt sich der Importhandel durch Versorgungsimporte aus der USA und Trockenfruchtimporten.
- 1948/49 Gruppenimporteure für Nordrhein- Westfalen für Trockenfrüchte, wie Sultanas, Pflaumen, Datteln etc. Der leere, ausgehungerte Markt bringt schnelle Erfolge. Es geht aufwärts. Ananas Konserven werden zum Riesengeschäft, da die Deutschen seit 15 Jahren keinen Ananas mehr kennen. Das Konservengeschäft kommt in Gang.
- 1953 Herr Rolf Ritter tritt- zunächst - als Angestellter in die Dienste der Fa. E. Günther. Die bereits im Jahre 1939 erfolgte Verlegung der Lager- und Verwaltungsräume in den Düsseldorfer Hafen brachten die Voraussetzung für Bahn und Wasseranschluss und erheblich mehr Raum. Hierdurch kann die gerade beginnende Entwicklung zur Konserven voll wahrgenommen werden. Der eigene Fuhrpark wird ausgebaut auf Zustell- Tonnage täglich 50 Tonnen.
- 1958 Veränderungen im Trockenfruchtgeschäft zwingen zum Aufbau einer Abpackstation für Trockenfrüchte, Mandelkerne und Hülsenfrüchte. Diese ist alsbald voll ausgelastet.
- 1961 Der Handel mit fast allen Ländern der Welt- von Japan bis Afrika, von Kanada bis Chile, wird ständig ausgeweitet. Die europäischen Staaten sind, erschwert durch Lizenzzwänge, noch weniger vertreten. Ausdehnung des Vertreternetzes über ganz Nordrhein-Westfalen.

Durch einen Unfall des ältesten Mitarbeiters, Herrn Prok. Blömer, erweist sich die Notwendigkeit eines weiteren Außendienst-Repräsentanten, der in Herrn Wermes gefunden wird. Nunmehr sind 3 Herren des Hauses im Einsatz zur Unterstützung des Vertreterstabes. In nur 2 Jahren kann der Umsatz verdoppelt werden.

1963

Herr Rolf Ritter wird persönlich haftender Gesellschafter.

1969

Die Lagerhallen und der Bürotrakt werden so erweitert, wie es die Grundstücksgrenzen zulassen (ca. 50 %). Dennoch reicht die Fläche nicht aus. Deshalb wird immer mehr „Direktumsatz“ von der Fabrik zum Kunden, schnellerer Lagerumsatz und kürzere Disposition der Warenpartien - vorerst - bleiben und oberstes Gebot. Der ständig zu leistende Service, das Gross-Sortiment, der Vertrieb und Ausbau bedeutender Firmen und deren Sortimente wie: Delmonte, Arrigoni, La Corbeile, Sunpearl, das Ostblockgeschäft mit Polen, Tschechoslowakei, Ungarn, Jugoslawien etc. zwingen den Handel mit uns zu arbeiten und wir haben die Verpflichtung das Beste zu leisten.

1975/76

Ausblick:
Trotz allgemeiner Marktrückgänge durch Zusammenschlüsse, Zentraleinkäufe und Bevölkerungsschwund(! !), schärfster Konkurrenz, Lizenzerschwernisse, EWG Maßnahmen, kann der Umsatz gehalten werden und auf speziellen Gebieten erheblich ausgeweitet werden. Es ergeben sich Umsatzverlagerungen. Fremdspediteure müssen in erheblichem Umfang den Zugewinn in neuen Betreuungsräumen übernehmen. In vielen Fällen wird die Vermittlung von Geschäften zum Gebot, zur Entlastung des Eigenlagers.

1976/77

Dennoch liegt die Planung bei 100% Ausweitung der Lagerkapazität an anderer Stelle. Weitere Modernisierung von Vertrieb und Programm, Gebietsausweitung im Vertrieb, Konzentration auf bestimmte Marken und Warengebiete sind in Erwägung gezogen, damit den Vertrauensfirmen optimale Leistung geboten werden kann.

Gebiet der Betreuung

Vom linken Niederrhein (Holland als Grenzgebiet) bis zur Saar,- von Aachen bis Münster/Osnabrück, - dem Sauerland, Ruhrgebiet, Eifel und Westerwald/Taunusgebiet (also bis etwa Frankfurt), mit Ausstrahlungen zu Spezialkunden weit über diesen Raum hinaus. Nahplanung Raum Belgien- Holland und Hessen.

Daten der Bevölkerung

Im Ruhrgebiet alleine werden 17,1 Mio Menschen (stat. Bundesamt 1974) erfasst und versorgt. Insgesamt aber ca. 26 Mio Menschen oder etwa 1/3 der Bevölkerung. Es wundert daher nicht, dass die Firma Erich Günther als größter Binnenland-Importeur anzusehen ist.

Betreuung

20 Hauptvertreter mit weiteren 15 Außendienst- Mitarbeitern- und etwa 8 freie Makler, arbeiten ständig, bereit von drei verkaufsleitenden Herren des eigenen Hauses in diesem Raum, täglich.

Leistungen

Etwa 500.000 km werden von eigenen Fahrzeugen im Jahr gefahren. Etwa 300.000 km von unseren Vertretern. Einer direkten Frachtlast von 1.5 to. pro 10 Km, stehen Einzelzahlen von ca. 1.500 to z.B. in ungar. Gurken, 1.300 to belg. Gemüsekonserven- oder ca. 900 to (25 Waggon) Poln./Tschech. Erzeugnisse gegenüber (ausbaufähig). Alleine im Jugosl. Geschäft stehen Einzelposten Salate mit 300 to. im Anfang zu Buche. Etwa 700 Kunden unterliegen der ständigen Betreuung.

Kundenkreis

Große, beste Direktkunden, Großhandel, C+C Großmärkte, Kaufhäuser, Groß-Filialisten, Verbrauchermärkte, Zentraleinkäufe, Gastronomie+ Krankenhaus-Großhandel, Imbiss-Großhandel (mit bedeutender Ausweitung) u.v.a.m. ausl. Spezialisten.

Zentrale Einkäufe

soweit wir Verbindungen mit diesen haben: Kaufhof- Kaufhalle, Karstadt- Kepa, Herten, Hertie Metro, Kaufring, Westhandel, Westa, HKG, Köln ,Albrecht-Mülheim + Herten, Tengelmann/Kaisers, Schätzlein, Otto Mess /Deutscher Supermarkt, Agros /Deutsche SB Kauf, Allkauf, mehr Wert, Terflot & Snoek, Rewe- Zentrale, Gedelag, Gedelfi etc.

Lieferanten

Unabhängig von den Möglichkeiten des EWG- Marktes und den mannigfaltigen Erschwernissen, werden wir nur solche Firmen und Länder repräsentieren, deren Volumen und Qualität, Bonität und Partnertreue ohne Makel und Zweifel sind. Wir wollen nicht uns selbst oder unseren Partnern konkurrieren (müssen). Daher wird bei einer notwendigen Konzentration, unser Einsatz, Umsatz und Leistung nur bei solchen Firmen und Ländern zu finden sein, die selbst bereit sind Optimales in Leistung und Treue zu erbringen. Die Beweglichkeit unseres Vertriebes ermöglicht es , Chancen im Markt schnell zu erfassen und- wenn notwendig- zu reagieren. Unser junges, selbstbewusstes Team stellt sich die Aufgaben selbst und löst sie.

Bonität

Wir sind das, was man im Handel eine 1. (1 A) Adresse nennt. Unsere Bankverbindungen geben gerne Auskunft.

Und das erwarten wir auch von unseren Partnern.

Verantwortlich für Text, Recherchen, Zahlen und Inhalt:

Karl- Heinz Wermes

Handlungsbevollmächtigter

der Firma Erich Günther KG