

# GROSSHANDELSPARTNER

WO ERHALTEN OPERATOR AUTOMATEN PRODUKTE WIE SÜSS- UND SALZWAREN, DEFTIGE PRODUKTE ODER HEISS- UND KALTGETRÄNKE ZU FAIREN PREISEN, SCHNELL UND UNKOMPLIZIERT? BEI GEHO NAHRUNGSMITTEL.

## Die Geschichte

GeHo Nahrungsmittel GmbH wurde 1989 von den Brüdern Hubert und Hendrik Holthuijsen und Sohn Willi gegründet. Heute ist Willi Holthuijsen Geschäftsführer der GeHo. Schwerpunkt war die Spezialisierung auf den Vertrieb von Süß-, Backwaren und alkoholfreien Getränken. Start war in Xanten, doch bereits 1992 erfolgte der erste Umzug. Die Familie Holthuijsen verlagerte den Firmensitz nach Wachtendonk. Schon 4 Jahre später errichteten die Holthuijsens in Straelen eine Lagerhalle samt Büroräumen und vollzogen den dritten Umzug. Der Kundstamm der GeHo Nahrungsmittel GmbH wuchs stetig weiter. Im Jahre 2002 zogen sich die Brüder langsam aus dem operativen Geschäft zurück und Willi Holthuijsen ging allein weiter. Kaum 2 Jahre später erfolgte der Umzug zum jetzigen Firmensitz an die Carl-Kühne-Straße in Herongen. Auf 3.500 m<sup>2</sup> errichtete man ein großes Warenlager sowie hochmoderne Büroabschnitte. Kontinuierlich arbeitete Willi Holthuijsen mit einer stetigen, wachsenden Zahl von Angestellten daran, das Unternehmen weiter zu vergrößern.

Heute beschäftigt die GeHo Nahrungsmittel GmbH ca. 95 Mitarbeiter und verfügt über einen eigenen Fuhrpark von 12 Fahrzeugen (LKW, Lieferbusse und PKW). Großhändler, Fachhändler, Kantinen, Bildungseinrichtungen, sowie Automatenaufsteller / Operator werden von dem Profi mit weit mehr als 1.000 Artikeln aus dem Süßwaren- und Getränkesortiment beliefert. Das Firmengelände, Hallen und Gebäude haben sich konti-



nuierlich vergrößert, seither schreibt die GeHo Nahrungsmittel GmbH auf knapp 10.000 m<sup>2</sup> weiter an ihrer Erfolgsgeschichte.: Am Anfang stand eine Idee, die das Unternehmen gemeinsam umsetzte. Schnell konnte damals ein zufriedener Kundstamm aufgebaut und mit Leistungsfähigkeit überzeugt werden. Mit den Jahren ist GeHo gemeinsam mit seinen Kunden gewachsen, auch folgten neue Zielgruppen. GeHo ist eine Erfolgsgeschichte, auch deswegen, weil die Partnerschaften im Umgang mit den Kunden wichtig sind. Das Team arbeitet für seine Kunden, auch wenn die Segmente unterschiedlich sind. Es ist GeHos Ziel, mit fairen Preisen, einem guten Service und funktionierender Logistik den Alltag der

Kunden zu optimieren. Damit diese ihr Business erfolgreich machen und ebenfalls wachsen können.

## Der Weg

GeHo Nahrungsmittel GmbH zählt zu den erfahrenen Großhändlern in Deutschland und ferner als größter Schulversorger in NRW. Auch in der Vendingbranche ist GeHo nicht mehr wegzudenken, für pünktliche Lieferung und damit einwandfreies Business seiner Kunden bekannt. Das Unternehmen liefert bundesweit, Österreich und der Schweiz und das sogar versandkostenfrei, wenn eine bestimmte Mindestabnahme eingehalten wird. Die Produktpalette das Großhandelsprofis ist breit gestreut. Alle bekannte

# DER VENDING BRANCHE

ester Clou der GeHo ist die Übernahme der Opus Hotdrink GmbH. Manchmal passen Zeit, Interessen und Ziele einfach zusammen. Martin Donder und Willi Holthuijsen, Geschäftsführer der GeHo, kennen sich schon sehr lange. Die Integration von Opus, seiner hochwertigen InCup-Produkte machen durchweg Sinn. Somit kann GeHo künftig noch besser im InCup-Geschäft Lösungen anbieten. Die Unternehmen freuen sich auf eine intensive Zusammenarbeit mit allen Operatoren und allen Partnern, die im InCup-Geschäft weiterkommen wollen.

## Die Zukunft

Auch bei der Frage zur Zukunft der Branche fährt das Unternehmen einen klaren Kurs und steht ganz eng bei seinen Kunden. Denn die Zeiten verändern sich und werden für Operator im immer härteren Wettbewerb künftig schwerer. Viele Operator haben mit Corona Umsätze verloren, die allgemein Inflation, die steigenden Energie- und Lieferkosten erschweren die Situation noch zusätzlich. Das Hauptproblem der Branche ist und wir immer mehr die Marge. Während Betriebsräte in Unternehmen immer günstigere Abgabepreise fordern, steigen für Operator gleichzeitig sämtliche Kosten. Diese Rechnung kann so nicht aufgehen, denn die Margen, der Verdienst, oder das, was übrig bleibt, wird immer weniger. Um hier den Faden nicht zu verlieren, empfiehlt GeHo eine Zusammenarbeit.

Denn das Unternehmen kauft im großen Stil Produkte ein und kann Preisvorteile direkt weitergeben. Das sichert die Kalkulation für Operator und den Wettbewerb. Wer mehr über das Unternehmen

Das Firmengelände der GeHo Nahrungsmittel GmbH Vertriebsgesellschaft in Straelen



Der rührige Unternehmer hat in den vergangenen Jahren auch Allianzen gebildet und vertreibt u.a. seit letztem Jahr die Heißgetränke-Produktpalette der AP und Cultino, bestehend aus Kaffeesortiment, Cappuccino, Kakao, Tee und Kaffeewasser. Ergänzend verfügt GeHo auch über ein Tee- und Suppen-Sortiment, was das Angebotsportfolio abrundet. Neu-

erfahren will, sollte zeitnah Kontakt aufnehmen und sich morgen schon Vorteile sichern.

## Weitere Informationen unter:

GeHo Nahrungsmittel GmbH Vertriebsgesellschaft  
Tel: +49 (0) 2839 56190  
geho@geho-straelen.de | www.geho-straelen.de