

AKKUMULA Immobilien \* Dessauer Str. 60 \* 45472 Mülheim/Ruhr

Familie  
Jörg Holtschneider  
Gabelsberger Str. 11  
42853 Remscheid

Telefon: 0208-94064-13  
Fax: 0208-94064-30  
Unser Zeichen FS/ST  
Mülheim, den 15.12.06

Liebe Familie Holtschneider,

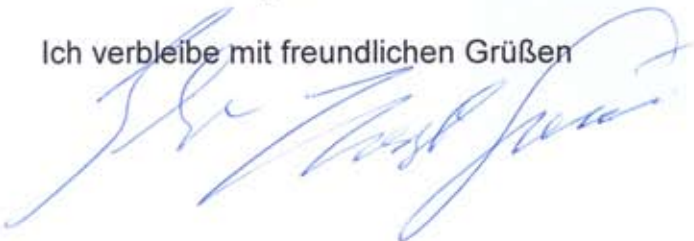
ich hatte eine Idee, die Geschichte meiner Familie zu erforschen und das weiterzuführen bis zur Entwicklung unsere Firmen Lekkerland-Tobaccoland und Akkumula.

Aber wie das bei guten Ideen so ist: *Wie* macht man das und *wer* macht das. Durch Empfehlung bin ich auf Sie gestoßen und das war eine glückliche Fügung. Ich möchte Ihnen bescheinigen, dass meine Ideen mit dem kompetenten Rat von Ihnen, wie man Dinge gestaltet und ausführt, zu einem tollen Ergebnis geführt haben.

Sie haben nicht nur die Geschichte analysiert und erforscht, sondern die Texte überarbeitet und in den richtigen Zusammenhang gesetzt. Darüber hinaus haben Sie die geeigneten Unternehmen ausgesucht, die die graphische Gestaltung entwickelt haben und die den Druck des Gesamtwerkes perfekt umgesetzt haben. Auch bei den Kosten sind Sie voll im Plan geblieben.

Ich möchte mich im Namen meiner Familie und den Top-Mitarbeitern unserer Unternehmen herzlich für das gelungene Werk bedanken und betrachten Sie dies bitte als Referenz für Ihre zukünftige Arbeit.

Ich verbleibe mit freundlichen Grüßen



DIE GESCHICHTE  
DER FAMILIE  
GIESEN



*Die Geschichte  
der Familie Giesen*

# Lekkerland

Eines Tages, ich glaube, es war im Jahr 1960, ich war gerade in der Gutenbergstraße, stand ein junger Mann vor der Tür. Er war ebenfalls Jahrgang 1935, und sein Name war Werner Veil. Er hielt mir - auch Vater Josef und Bruder Günter waren anwesend - einen Vortrag, dass er nach einer Ausbildungszeit bei Lekkerland in Holland vorhabe, diese Organisation in Deutschland flächendeckend aufzubauen. Er erklärte uns, Lekkerland wolle, ähnlich wie Spar, Edeka und REWE, feste Regionen schaffen, in der tüchtige Süßwarengroßhändler dieses Gebiet nach einheitlichen Kriterien, die von der Zentrale vorgegeben wurden, bearbeiten sollten. Das Prinzip bestünde im Wesentlichen daraus, dass man Netto-Preise erarbeitete. Alle Rabatte und Konditionen bis hin zum Skonto sollten sofort vom Warenpreis abgezogen werden. Auf diesen Netto-Preis wurde dann die erforderliche Kostenkalkulation draufgesetzt. Auf dieser Basis

sollte den Kunden die Ware angeboten werden. Abhängig von der geordneten Menge wurde ein Staffelaufschlag erhoben. Das bedeutete, der der viel kaufte, bekam wenig bis gar keinen Aufschlag, der der wenig kaufte, musste bis zu 5 % Aufschlag bezahlen.

Die Frage, wie er gerade auf uns käme, beantwortete er auf folgende Weise. Es gäbe zwar in Essen und Umgebung eine Menge Großhändler, die meisten wären aber ältere Personen, die neuen Dingen nicht sehr aufgeschlossen gegenüber ständen. Er hätte von der EKG erfahren, dass mein Betrieb eine wunderbare Entwicklung hätte.

Mein Vater war gar nicht begeistert. Er erklärte Herrn Veil, billig verkaufen könne doch kein Konzept sein. Ich dagegen war ganz anderer Meinung. Mich hatte diese Sache sehr überzeugt und nicht mehr losgelassen. Herr Veil lud mich 1960 zu einer der ersten Lekkerland-Tagungen

ein, wo ich dann die ersten Gründerkollegen kennen lernte. Es waren dynamische Persönlichkeiten wie Friedrich Linne, Willi Rothhammer, die Vettern Zeus, ein Herr Kratz und ein Herr Kohleson aus Schwaben, Karl-Heinz Winkels aus Mettmann und Charly Limbach, ein Mann im Alter meines Vaters und der Vater von Herrn Veil. Ich war der jüngste der Truppe. Für mich war damals sehr erstaunlich, dass sich mein ebenso junger Kollege Werner Veil, der die Geschäfte von Lekkerland führte, durch Atta-

Sorgen, dass die Waren nicht abverkauft würden, bestätigten sich nicht, sondern ich musste noch reichlich nachdisponieren. Das System der Mindestmengen kam aber bei vielen Kunden nicht so gut an. So hatten wir große Kundenverluste zu verzeichnen, und ich hatte schon Weltuntergangsstimmung. Während ich mir hierüber ernsthafte Gedanken machte, erreichte mich der Anruf von Werner Veil mit dem Glückwunsch, wie toll sich mein Umsatz entwickelt hätte. Hier zeigte sich, dass Verkaufen mit Kon-



**J. A. Giesen**  
Tabakwaren-Großvertrieb  
Essen, Gutenbergstraße 51/53  
**LEKKERLAND**  
Einkaufszentrum für den  
Gewerbetreibenden  
Wattenscheid, am Ruhrschneijweg

cken der älteren Herren nicht aus der Ruhe bringen ließ. Es wurden Dispo-Listen ausgelegt mit Mindestmengen pro Produkt von 50 Kartons. Mir wurde angst und bange, dass ich mit meiner Kiosk-Kundschaft - die anderen Firmen besuchten im Wesentlichen den Lebensmittelhandel - diese Mengen disponieren musste. Die ersten Wochen waren sehr turbulent, aber meine

zept die Spreu vom Weizen trennte, und dass die Kunden, die bei der Stange blieben, sich voll auf uns konzentrierten und zu großen Umsatzsteigerungen führten. Wobei wir mit den weniger großen Kunden unsere Kosten gewaltig senken konnten. Schon nach wenigen Monaten lieferten wir 1961 meine erste Umsatzmillion in den Frankfurter Äpfelwoi-Stuben. Es war die junge

Bild oben: JAGI und Lekkerland Anzeige.  
Ende der 1960er Jahre