



# GEWINNER

## NAH AM KUNDEN

**Kundennähe in Perfektion: Die Metzgerei Quartier hat ihr Geschäftsmodell exzellent auf die Wünsche der Kunden abgestimmt. Nachdem der Inhaber und Geschäftsführer Lothar Quartier diese Strategie bereits bei den Privatkunden erfolgreich umgesetzt hat, funktioniert dieses Modell nun ebenso gut bei Geschäftskunden. „Lothar Quartier und sein Sohn Daniel haben einen Plan, den sie konsequent und erfolgreich umsetzen“, lobt Jury-Vorsitzender Professor Dr. Leo Verhoef. Grund genug für die Jury des Unternehmerpreises, die beiden Geschäftsführer dieses Klever Traditionsunternehmens mit dem Preis auszuzeichnen.**

Metzgerei, Mittagstisch und Catering: Mittlerweile steht das Familienunternehmen auf drei Standbeinen. In Kleve, Goch und Kranenburg bedienen die Mitarbeiter ihre Kunden in vier Metzgereigeschäften. Die Restaurantmarke CurryQ verfügt inzwischen über fünf Filialen, in denen die Gäste schmackhafte Mittagsgerichte genießen können. Die jüngste Produktlinie ist die KücheQ, die Catering und Partyservice bietet. Zudem versorgt die Küche die Mensa der Hochschule Rhein-Waal in Kleve und Emmerich mit „Studentenfutter“ der deftigen Art. „Wir haben das Unternehmen einige Jahre verfolgt. Alle Pläne, die Lothar und Daniel Quartier angekündigt haben, wurden auch verwirklicht“, sagt Jury-Mitglied Helmut Tönnissen. In dem Familienbetrieb, der vor mehr als 40 Jahren in Kleve gegründet wurde, sind heute rund 110 Mitarbeiter beschäftigt.

### Hitparade der Grillartikel

In seiner Geschäftsphilosophie hat Lothar Quartier von Anfang an auf Kun-

dennähe gesetzt. „Die gute Beziehung zu seinen Kunden ist die Grundlage für seinen Erfolg“, so Tönnissen. Was heißt Kundennähe? Ganz einfach: Die Quartiers verkaufen nicht nur Metzgereiprodukte, sondern beziehen ihre Kunden aktiv ein. So haben die Leser seiner Internetseite im September dieses Jahres die „Hitparade für Grillartikel“ gewählt. Mehrere hundert Teilnehmer haben ihr Votum abgegeben, drei duften sich über eine Grillparty freuen. Auf dem Podium landeten übrigens die Grillspecklappchen, Stadionwurst und Hähnchenspieß. „Informationen, die Lothar und Daniel Quartier für ihre Angebotsgestaltung nutzen können“, erklärt Verhoef.

Die aktuelle Speisekarte der CurryQ-Gastronomie ist auf der Internetseite ebenso zu finden wie Neuigkeiten aus dem Betrieb. Wenn Mitarbeiter ausgezeichnet werden, der Unternehmer einen Hof besucht oder an Aktionen wie der Klever Kneipennacht teilnimmt, ist dies auf der Internetseite zu lesen. Besonders beliebt ist auch die Weih-



nachtstombola. Dabei konnten die Gewinner im vergangenen Jahr sogar zu einer Kreuzfahrt mit der Aida ablegen. „Die Quartiers gehen proaktiv auf ihre Kunden zu. Zudem sind sie Meister des Marketings. Mit Aktionen wie Made in Kleve oder seinen Firmenfahrzeugen kommen sie immer wieder ins Bild. So haben sie ein echtes Markenzeichen entwickelt“, erklärt Tönnissen. Dabei scheuen Vater und Sohn auch nicht vor großen Investitionen zurück. So ließen sie das Hauptgeschäft an der Hoffmannallee 2007 von Grund auf renovieren. Seitdem können die Kunden dort sogar Wein erwerben.



**Hagen**

Ingenieure für Brandschutz

Keekener Straße 98a  
D-47533 Kleve

Tel.: [02821] 97706-53  
Fax: [02821] 97706-99

office@hagen-ingenieure.de



### Geschäftskunden

Parallel dazu haben Lothar und Daniel Quartier das Feld Geschäftskunden erschlossen. Hierfür haben sie 2006 die Küche von Haus Riswick übernommen – inklusive Personal. Seitdem brutzelt ihre Küchenbrigade täglich in der größten Bratpfanne des Kreises Kleve. „Das war ein weiterer logischer Schritt in der Unternehmensentwicklung. Damit haben sie ihre Kapazität erheblich erweitert und können nun auch große Kunden wie Firmen beliefern. Die Hochschule ist dafür nur ein Beispiel. Außerdem können sie das Catering für Betriebsfeiern liefern. Insgesamt ein neues Feld, auf dem sie das Businessmodell der Kundennähe weiterentwickelt haben“, erläutert Verhoef.



### Qualität

Das beste Geschäftsmodell nützt jedoch nichts, wenn die Produktqualität nicht stimmt. Hierauf achten die Geschäftsführer höchstpersönlich. So stammt das verarbeitete Fleisch ausschließlich von einheimischen Landwirten. Dazu besuchen sie die entsprechenden Höfe und besprechen mit den Landwirten Themen wie die Futterzusammenstellung. In diesem Bereich kooperieren sie eng mit dem Bauern- und Schlachthof Czislinsky in Kranenburg-Niel. Wenn es um Brot und Brötchen

geht, arbeitet die Metzgerei Quartier mit der Bäckerei Heicks und Teutenberg zusammen, die im vergangenen Jahr den Klever Unternehmerpreis gewonnen hat.

Blick in die Zukunft: Die Unternehmensnachfolge ist bereits geregelt. Sohn Daniel ist nicht nur Fleischermeister, sondern auch Diplom-Kaufmann – und bereits voll in das Unternehmen integriert. Das Modell der Kundennähe ist ihm schon in Fleisch und Blut übergegangen ...

## Das Geschäftsmodell

Die Metzgerei Quartier setzt auf das Geschäftsmodell der Kundennähe. Dies bedeutet, dass das Unternehmen versuchen muss, langfristige Beziehungen mit seinen Kunden einzugehen. Mit der Hochschule beispielsweise, so Verhoef, sei das sehr gut gelungen. Wichtig sei es bei diesem Modell, immer wieder neue Produkte anzubieten. Dafür bietet dieses Geschäftsmodell die Möglichkeit, Kooperation mit anderen Betrieben aus der Region einzugehen, um auch deren Produkte zu vermarkten. Dieses Cross Selling setzen Lothar und Daniel Quartier um, indem sie Produkte wie Wein und Käse anbieten.



**NeD Tax – grenzüberschreitende Steuerberatung und individuelle Lösungen für Deutschland und die Niederlande**

Briener Straße 9-13 · D-47533 Kleve · Telefon: +49 (0)2821 8999 0 · Telefax: +49 (0)2821 8999 222 · [service@nedtax.eu](mailto:service@nedtax.eu)