

# Gaiser übernimmt Steimle KG

**Urschwäbische Marke für Sauerkonserven wird weitergepflegt /  
Gastronomen und Großküchen profitieren vom Vollsortiment**

**Waldachtal-Salzstetten/Rottenburg-Ergenzingen (wkw). Sie gilt seit über fünf Jahrzehnten als urschwäbisches Unternehmen: Die Wilhelm Steimle KG mit Sitz in Rottenburg-Ergenzingen hat sich einen sehr guten Namen in der Produktion hochwertiger Sauerkonserven gemacht. Jetzt ist die Firma mit der Gaiser KG Schwarzwälder Frischbörse verschmolzen worden.**

Doch für den Kundenstamm in Baden-Württemberg, den Horst und Gisela Steimle bis in diesem Jahr persönlich gepflegt haben, bedeutet das nicht das Ende einer über 50 Jahre alten Familientradition. Denn mit der Verlagerung des Vertriebs nach Waldachtal-Salzstetten hat sich keine feindliche Übernahme vollzogen, die – wie das heute oft üblich ist – in der Verdrängung eines lästigen Mitbewerbers mündet.

Im Gegenteil: Die Sortimente beider Unternehmen ergänzen sich auf höchstem Niveau, weshalb Geschäftsführer Axel Gaiser schon darüber nachdenkt, den gemeinsamen Kundenstamm zu erweitern und neue Arbeitsplätze zu schaffen. Denn in der Verschmelzung sieht er positive Synergieeffekte. So haben beispielsweise immer mehr Metzgereien einen Partyservice oder Imbiss.

Der Obst- und Gemüsegroßhändler hat im Laufe der Jahre Feinkostsalate, Nudeln, frische Pommes frites und veredelte Kartoffelprodukte in sein Sortiment aufgenommen. Verstärkt hat sich darüber hinaus die Nachfrage nach küchenfertig geputzten Salaten, Gemüse und Obst. Groß ist die Auswahl an Essig-, Öl- und Senfspezialitäten. Mit den Steimle-Konserven konnte dieses umfangreiche Angebot abgerundet werden. Glücklicherweise decken sich die Philosophien beider Betriebe, deren erklärtes Ziel es ist, sich mit Spitzenprodukten vom Wettbewerb abzuheben.

Aus einer Brauerei entstanden, hatte sich Firmengründer Wilhelm Steimle in der Nachkriegszeit zunächst auf die Herstellung von offenem Sauerkraut spezialisiert. Als in den 50er Jahren die Konserve von den USA aus den deutschen Markt eroberte, stellte sich Steimle der neuen Herausforderung. Zum Sauerkraut

## Presseinfo

gesellten sich Gewürzgurken als zweites Standbein sowie Salate. 500.000 Gläser und 200.000 Dosen in Kleinpackungen werden jährlich unter dem landesweit bekannten Gütesiegel verkauft. Der bisherige Firmeninhaber Horst Steimle wird die Produktion nach überlieferten Rezepturen auch künftig überwachen.

Trotz der neuen Konservierungsmethoden ist die Produktion ein Saisongeschäft geblieben, das die Steimle KG vorrangig mit 20 bis 30 Aushilfskräften in der zweiten Jahreshälfte abwickelte. Schon immer wurden die Zutaten direkt ab Hof gekauft. Die bäuerlichen Lieferanten liegen im Regelfall maximal vier Kilometer von der Produktionsstätte entfernt, sodass minimale Transportwege, Erntefrische und Schonung der Umwelt garantiert sind. In Anbauverträgen werden Sorte, Düngung und Pflanzenschutz genauestens geregelt.

Unter Zugabe der streng geheim gehaltenen Rezepturen wird der Weißkohl, der wegen seines hohen Anteils an Vitamin C sehr gesund ist, an modernen Produktionsstätten abgefüllt. In kleinen Bottichen setzt dann der natürliche Gärprozess ein, der ohne Zugabe künstlicher Konservierungsstoffe abläuft. Hat das Kraut einen bestimmten Säuregrad erreicht, wird es in Konserven oder Eimer gefüllt und durch Pasteurisieren haltbar gemacht.

500 Tonnen Kraut verkauft Steimle pro Jahr, was in Axel Gaisers Augen kein Wunder ist. „Zu jeder Schlachtplatte gehört ein gutes Sauerkraut“, verweist er auf die Gastronomie, die vor allem im Herbst Anteil am neuen Trend zur alten schwäbischen Küche hat. Auch unzählige Vereine servieren seit Jahrzehnten zu ihrer „Metzelsuppe“ Steimle-Sauerkraut.

Die verlängerten Anbauverträge mit regionalen Landwirten garantieren auch künftig, dass Kraut und Salate erntefrisch in die Büchse wandern. Denn in Waldachtal möchte man auf bewährtem Steimle-Kurs bleiben. Dazu gehört die Pflege des ausgewählten Kundenstamms, der 700 Adressen von Stuttgart bis an den Bodensee umfasst. Dieser setzt sich aus Metzgereien, Caterern, Großküchen, Betriebsrestaurants, Vereinen, Gastronomie- und Hotelbetrieben sowie mittelständischen Fachhändlern zusammen. Lieferanfragen von Discountern hat die Geschäftsführung deshalb schon eine Absage erteilt.

*Weitere Infos über das Unternehmen finden sich auch im Internet unter „[www.gaiser-frischeboerse.de](http://www.gaiser-frischeboerse.de)“.*

*Abdruck honorarfrei – 4229 Anschläge*