

Verkauf

Flexibel auf Situationen reagieren

Die Metzgerfamilie Schlag aus Mühlhausen bei Stuttgart versteht es, sich auf neue Situationen einzustellen und ihr Betriebsergebnis zu optimieren.

PETRA GÖTZ

Es gal, ob es um die eigene Produktion geht, die Reinigung des Betriebs, um Verkauf trotz Lockdown oder um den zeit- und personalaufwändigen Partyservice: Wann immer ein Problem ansteht, findet die Familie Schlag aus Mühlhausen Mittel und Wege, neue Lösungswege zu finden.

Mühlhausen, ein nördlicher Stadtbezirk gehört seit 1933 zur baden-württembergischen Landeshauptstadt Stuttgart und hat aktuell rund 26000 Einwohner, verteilt auf vier Stadtteile. Das in der Eyb-gasse befindliche Stammhaus der Metzgerei Schlag weist zu 80 Prozent Stammkunden aus. Aber auch viele „Durchfahr-Kunden“ die auf der vielbefahrenen Hauptstraße unterwegs sind, bleiben in der Handwerksmetzgerei „hängen“. Die wenigen Fleischereien, die es im Umfeld noch gibt, sind laut Harald Schlag „keine Konkurrenz für uns“. Es sind vielmehr Kollegen, die der Fleischermeister aus der In-nung gut kennt.

Geniale Kooperation mit Kollegenbetrieb

Mit dem nahegelegenen Lebensmittelvollsortimenter Kaufland sieht es anders aus, denn der arbeitet aufgrund seiner Mischkalkulation mit Fleisch- und Wurst-Lockpreisen. Die Stammkunden des Mühlhausener Fachgeschäfts indes schätzen die Handwerksqualität. Die Schlags stellen ihr Fleischwaren-sortiment schon seit vielen Jahren nicht mehr im eigenen Haus, sondern in der „Remstaler Wurstmanufaktur“. Die Tochterfirma betreibt der Chef zusammen mit Herbert Klass für dessen Metzgerei im rund 18 Kilometer entfernten Weinstadt-Großheppach. Für beide Betriebe wird dort seit 2007 Schweine- und Rindfleisch von der Bäuerlichen Erzeugergemeinschaft Schwäbisch Hall sowie Kalbfleisch aus der Region zerlegt und verarbeitet. Gemeinsam sind sie stark, erweiterten durch den genialen Zusammenschluss ihr jeweiliges Sortiment und optimierten zudem die Produktfrische, weil täglich produziert wird.

Im Stammhaus nutzen die Schlags die Räume, die früher als Wurstküche dienten, als Küche und Vorbereitungsräume. Zur Vorbereitung gehört auch das Bestücken der Automaten, die an allen der drei Verkaufsstellen stehen: In Mühlhausen in einem separaten Raum sowie jeweils im Außenbereich der beiden Filialen in Kornwestheim

und Münster. Zunächst sprach sich die Mehrheit der Familienmitglieder gegen die Anschaffung von Verkaufsautomaten aus. Doch während der Betriebsschließung durch mehrere Corona-Erkrankungen sicherten die Geräte zumindest ein Teil des Umsatzes. Sie haben sich also bewährt, und während andere Kollegenbetriebe deren Betrieb wegen Vandalismus oder Vermüllung

5 Prozent ihres Gesamtumsatzes erzielen die Schlags mit Brot und Brötchen.

wieder eingestellt haben, können die Schlag-Kunden den Service weiterhin 24 Stunden pro Tag nutzen.

Jeweils am Mittwoch richtet eine angelernte Mitarbeiterin die Portionen vor, mit denen am Folgetag das Automatenangebot ergänzt wird. Fällt die Mitarbeiterin mal aus, packt die ganze Familie an. Vor allem Petra Schlag, die anfangs strikt gegen diesen Vertriebszweig war, hat jetzt Spaß daran und befüllt mit großer Sorgfalt die Schalen, die automatisch verschweißt werden.

Als vor einigen Jahren die Reinigung im Hause Schlag durch Kontrolleure beanstandet wurde, reagierte die Familie sofort: Kurzerhand beauftragte sie eine Reinigungsfirma, die im festgelegten Turnus die Küche und die Vorbereitungs-räume säubert. Im Fall weiterer Beanstandungen muss sich das Amt mit den Reinigungsprofis auseinandersetzen. Diese übernehmen überdies alle Arbeiten, die turnusgemäß anfallen: etwa das Putzen von Schaufenstern und Decken. Die Reinigungsmittel für die Böden, die die Schlags selbst wischen, kaufen sie beim Putzdienst. So lautet der Deal. Und natürlich müssen vor der Raumreinigung alle Lebensmittel ausgelagert werden. „Aber dafür sind unsere Regale alle 14 Tage frisch gesäubert. Wer kann von sich schon behaupten, dass er das selbst auch so macht?“, gibt Laura Schlag zu bedenken. Ihre Mutter Petra hat die Kosten durchgerechnet. Ihr Fazit: Der Service kostet so viel wie ein bis zwei Putzkräfte übers Jahr. Außerdem muss das Reinigungsunternehmen Urlaub und Krankheitsfälle durch Ersatzkräfte auffangen. In



Eine starke Familie, die an einem Strang zieht: von links Regina, Harald, Sigrid, Petra und Laura Schlag. Foto: pgö

Zeiten steigender Lohnnebenkosten und beträchtlichem Personal-mangel hat sich der Vertrag mit den Putzprofis schon mehrfach als gold-richtige Entscheidung erwiesen.

Bezahlautomat hat sich mehrfach bewährt

Das Mühlhausener Fachgeschäft war letztmalig 1986 modernisiert worden. Vor einiger Zeit stand also nicht nur ein Facelift, sondern ein umfangreicher Umbau auf der Agenda. 2019 entschloss sich die Familie, ihr Stammhaus mit Aichinger Ladenbau neu zu planen. In den Umbau einbezogen waren örtliche Handwerker aus den Bereichen Sanitär, Elektro und Kältetechnik. Denn die, so Harald Schlag, „müssen ja auch reparieren, wenn etwas nicht funktioniert und sich in unserem Betrieb auskennen“. Rund vier Wochen war die Fleischerei geschlossen, verkauft wurde aus einem Wagen vor dem Gebäude auf einem von der Stadt angemieteten, öffentlichen Parkplatz. In die neue Theke wurde eine Bezahlstation von Bizerba integriert. Der Bargeld-

kontakt für die Mitarbeiter fällt also weg. Diese Lösung ist messbar hygienischer und schneller. Das Gerät kontrolliert auch den Kassenbestand, händisches Geldzählen gehört der Vergangenheit an. Mittlerweile hat der Chef mit dem Hersteller ein Nachfolgegerät ausgehandelt, das weiter perfektioniert wurde und noch zuverlässiger arbeitet.

Auch den Umfang ihres Partyservice und Caterings haben die Schlags überdacht: Weil früher zu allen möglichen Zeiten Essen geliefert und am nächsten Tag die verliehenen Gerätschaften abgeholt und geputzt wurden, blieb das Privatleben bei wenig Rendite bald auf der Strecke. Diese Erkenntnis führte dazu, dass Harald Schlag fast alle Verleihgeräte verkauft hat. Heute holen die Kunden ihre Bestellungen während der regulären Öffnungszeiten im Stammhaus an. Chafing Dishes werden gegen Leihgebühr mitgegeben. Für Teile, die nicht sauber zurück kommen, fällt eine Reinigungsgebühr an.

Weil der örtliche Handwerksbäcker mittlerweile geschlossen

hat, erweiterten die Schlags das Backwaren-sortiment in ihrem Geschäft. Die Produkte beziehen sie von Jungunternehmer Daniel Sichter, der durch seine Handwerksqualität überzeugt. Dementsprechend entfallen mittlerweile schon mehr als fünf Prozent des Gesamtumsatzes der Metzgerei auf Brot und Brötchen.

Nachhaltiges Pfandsystem mit Mehrwegschalen

Auch das Recup-Pfandsystem mit den Rebowl-Mehrwegschalen kommt bei den Kunden gut an. Denn immer mehr Verbraucher lehnen Einwegbehälter ab und bevorzugen mehrfach nutzbare, die auch in anderen teilnehmenden Geschäften und der Gastronomie abgegeben werden können. Rund ein Drittel ihres Tagesumsatzes erzielen die Schlags mit Imbiss aus der Heißecke und Mittagsgesichten – und der in Rebowl-Mehrwegschalen abgegebene Anteil wächst stetig. Der früher praktizierte Vor-Ort-Verzehr im alten Laden wurde während Corona untersagt und wird bisher noch nicht wieder ermöglicht. Den dadurch frei gewordenen Platz nutzt die Familie für die Platzierung verschiedener Angebote. Mit ihrem breit gefächerten Sortiment – von Obst über Eier bis zur Tageszeitung – erfüllt das Fachgeschäft fast schon die Rolle eines Nahversorgers.

Die aktuellen Angebote erfahren die Kunden über die im Laden erhältlichen Handzettel und Straßenaufsteller. Die jüngere Zielgruppe wird über die sozialen Medien wie etwa Facebook und Instagram erreicht. | afz 6/2023

Schlag in Mühlhausen

- **Inhaber:** Harald Schlag
- **Gründung:** 1966 durch Hubert und Sigrid Schlag
- **Stammhaus:** seit 1970 in Stuttgart-Mühlhausen
- **Verkaufsstellen:** Mühlhausen, Münster, Kornwestheim
- **Mitarbeiter:** 20 in Verkauf und Küche
- **Mitarbeitende Familienangehörige:** Sigrid Schlag, Petra Schlag

(Fleischerei-Fachverkäuferin und Fachberaterin für Ernährung), Laura Schlag (Metzgermeisterin und Betriebswirtin des Handwerks), Regina Schlag (Fleischerei-Fachverkäuferin und Fachberaterin für Ernährung)

■ **Produktion:** in der Tochterfirma „Remstaler Wurstmanufaktur“

www.metzgerei-schlag.de