

Trotz Corona auf Expansionskurs

Die Hausschlachtereier Miesner trotzt mit Mundschutz und Hygienemaßnahmen wie alle Betriebe in diesen Zeiten Covid-19. Zudem hält Geschäftsführer Bernd Miesner an seinen Expansionsplänen fest: „Zum Herbst wollen wir unser neues Ladengeschäft mit verdoppelter Tresenlänge eröffnen.“



Fleischermeister Bernd Miesner setzt auch in Zeiten von Corona weiter auf Expansion.

Hans-Jörg Werth

Die Schlange vor der per Bewegungsmelder automatisch öffnenden Ladentür zum Verkaufsraum ist lang. Es gilt 1,50 m Sicherheitsabstand, im kleinen Verkaufsraum mit rund 3,50 m Tresenverkaufsfläche dürfen sich maximal drei Personen gleichzeitig aufhalten. Das Verkaufsteam von Bernd Miesner hat alle Hände voll zu tun, die Nachfrage ist nochmals angestiegen. „Jetzt startet gerade die Grillsaison, wir haben etwa 30 Prozent mehr Umsatz als üblich“, sagt Miesner und nennt einen weiteren Grund dafür: „Wer jetzt nicht essen gehen kann oder möchte, gönnt sich zu Hause ein leckeres Stückchen mehr.“

Bis zu 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten in Voll- und Teilzeit oder im Minijob in Spitzenzeiten bei der Hausschlachtereier im niedersächsischen Sothel, nahe der Kreisstadt Rotenburg/Wümme. Doch von Spitzenzeiten kann derzeit leider keine Rede sein, denn größere Veranstaltungen wie private Partys und Familienfeiern, Hochzeiten oder Jubiläen

entfallen coronabedingt oder werden verschoben. Und damit liegt auch das Geschäftsfeld Event- und Partyservice inklusive Geschirrverleih mehr oder weniger brach. Gut, dass Bernd Miesner seinen Betrieb auf mehrere Beine gestellt hat: Neben dem eigenen Ladenverkauf ist der Fleischermeister außerdem noch als Lohnschlächter für Landwirte und auch andere Fleischerkollegen in der Region tätig. Inklusiv den „glücklichen Tieren“ von Landwirten aus dem nahen Umland werden vom Team Miesner etwa 25 Schweine und sechs Rinder pro Woche geschlachtet und verarbeitet.

Achtung vor dem Tier

„Wir sind in den vergangenen Jahren immer solide und auf Sicht gewachsen, mit vorausschauendem Geschäftsplan sowie einem diversifizierten Angebot, das weit über die Landesgrenzen hinaus die Kunden anspricht“, so Bernd Miesner. Für ihn und seine Familie – Vater Heinz ist mit 76 Jahren immer noch dabei,

Mutter Christel mit 75 – gehört dabei generell die Wertschätzung jedem Tier gegenüber zur Unternehmensphilosophie – und zwar vom Aufwachsen auf der Weide nahe der Haustüre bis hin zum Schlachten und Zerlegen im Sotheler Betrieb.

Das heißt laut Miesner zugleich ein Nein zu Massentierhaltung und Transporten zum Schlachthof quer durch Deutschland. „Jeder kann bei uns zusehen wie ein Schwein, Rind oder Lamm getötet wird“, verweist Miesner auf eine erst kürzlich produzierte Fernsehsendung des Norddeutschen Rundfunk (NDR). Im Rahmen einer Dokumentation stellte die junge Reporterin im Selbstversuch vor einem breiten Publikum vor der Kamera die Frage: „Kannst du ein Tier töten? Und es dann verzehren?“ Ihre Antwort war – auch dank der einfühlsamen Art Bernd Miesners – positiv.

„Ich habe schon Menschen wieder zum Fleisch essen animieren können, die nach einem Schlachthofbesuch über lange Zeit den eigenen Fleischverzehr komplett abgelehnt hatten“, erklärt Miesner. Sein Rezept: „Qualität und Regionalität sowie die Achtung vor dem Geschöpf.“ Wer ein Steak auf dem Teller haben möchte, muss auch schlachten. Wie das funktioniert, werde im Film gezeigt. Der dort gezeigte Schafhalter Kai Söht sei sein langjähriger Kunde und Lieferant.

Viele Stammkunden

Die kleine aber feine Hausschlachtereier im Speckgürtel der etwa 10.000 Einwohner zählenden Gemeinde Scheeßel zählt zu über 80 Prozent Stammkunden, die laut Miesner sehr bewusst die Autofahrt in das Dörfchen Sothel machen und das frische Warensortiment suchen. Das Ge-

schäft ist seinerzeit aus einer 10 ha großen Landwirtschaft heraus entstanden, die nächsten Einkaufsläden sind etwa zehn Autominuten entfernt.

Viele junge Leute, die sich mit Kind und Kegel hier niederlassen, schätzen nach Miesners Erfahrungen nicht nur die ländliche Idylle, sondern auch gesunde und preisbewusste Ernährung. „Die wollen was Gutes und zugleich wissen, wo das Fleisch herkommt.“ Letztlich profitiert Miesner auch davon, dass einige Fleischer-Fachgeschäfte im Landkreis aufgegeben haben. Zuletzt schlossen in der nahen Kreisstadt Rotenburg/Wümme mit rund 20.000 Einwohnern zwei Inhaber altersbedingt ihre Betriebe, nachdem auch die Suche nach geeigneten Nachfolgern erfolglos geblieben war.

Kontinuierliches Wachstum

Der gelernte Landwirt und Fleischermeister Bernd Miesner setzt derweil auf Kontinuität. 1987 stieg er in den elterlichen Betrieb ein, nur vier Jahre später war er bereits Fleischermeister. Angefangen hat alles mit einem improvisierten Tresenbereich von einem Meter, einem Miniladen, in dem per Klingel nach dem Personal „gerufen“ werden musste.

2007 konnte das 25-jährige Betriebsjubiläum mit einem Tag der offenen Tür und riesigem Andrang ge-



Bernd Miesner und sein Vater Heinz (rechts) legen Wert auf höchste Produktqualität und ein breites Angebot an Spezialitäten.

Hans-Jörg Werth

feiert werden. An diesem besonderen Tag gönnte sich Bernd Miesner als Gast den bekannten Fernsehkoch Rainer Sass, der mit seiner fahrenden Kochstation vor Ort für gute Laune und viel Furore sorgte.

Miesner packt gerne zu, doch die Klagen seiner Zunft will er nicht gänzlich von der Hand weisen. Kleinere Handwerksbetriebe wie er hätten es schwerer, während große Anbieter stetig weiterwachsen. Mit Augenmaß und Regionalität will er dagegenhalten. Der Firmenname hat sich in den vergangenen Jahren zur Marke mit kontinuierlich guten Produkten ent-

wickelt. Schlachtbetrieb und Ladengeschäft gelten als „erste Adresse“, viele Wiederverkäufer wie Fleischabteilungen örtlicher Supermärkte setzen auf Miesners Qualität.

Spezialitäten im Angebot

Kutter, Wolf, Füller, zwei Kochanlagen, Reifeanlagen, Schneidemaschinen sowie Kochkessel zum Zubereiten der Suppen – darunter die über die Landesgrenzen hinaus beliebte Scheeßeler Hochzeitssuppe – gehören zur technischen Ausstattung des Betriebs. Jüngste Investition ist ein Polterauto-



Herkunft aus der Region: Das Fleisch stammt von Tieren aus landwirtschaftlichen Betrieben im Umland.

Hans-Jörg Werth



In der Produktion beschäftigt Bernd Miesner 15 Mitarbeiter.

Hans-Jörg Werth



95 Prozent aller Produkte sind selbstgemacht, neuerdings gibt es auch Putenaufschnitt „made by Miesner“.

Hans-Jörg Werth



Die neue 24-Stunden-Filiale versorgt die Kunden rund um die Uhr.

Hans-Jörg Werth

mat zur Verarbeitung von Kochschinken. Die Palette der Grillartikel wird regelmäßig erweitert, neben der beliebten Bratwurst gibt es neuerdings Bratwürste mit Spinat, Spargel- und Paprikageschmack. Nicht zu vergessen sind der Rinderaufschnitt, das Cornedbeef oder die berühmte Mettwurst, halb Rind/halb Schwein, mit Knoblauch oder ohne, die als Klassiker (gerne auf Schwarzbrot) nicht nur auf dem internationalen Scheeßeler Trachtenfest der „Beekschepers“ zahllose Abnehmer findet.

Mit der 24-Stunden-Filiale, ein Automat, der mit den gängigsten Produkten – von der Suppe bis zur Bratwurst oder dem Nackensteak – be-

stückt ist, können Kunden auch außerhalb der Öffnungszeiten versorgt werden. „Eine alte Wurlitzer-Box hatte viele Jahre ihre Dienste getan; jetzt kam ein verlockendes Herstellerangebot gerade recht, um auch in diesen kleinen Vertriebskanal neu zu inves-

„Qualität und Regionalität sowie die Achtung vor dem Geschöpf.“

Fleischermeister Bernd Miesner

tieren“, zeigt Miesner auf das gute Stück am Rande des Kundenparkplatzes hinterm Kühlhaus.

Bei uns kann man in Coronazeiten noch vergleichsweise entspannter einkaufen als in der Großstadt, erzählt der Chef, die Abstandsregeln gelten natürlich wie überall, große Menschenrauben sind aber nicht zu erwarten. Auch hohe Mietkosten braucht Miesner nicht zu fürchten.

Wachstum in kleinen Schritten

Während andere Betriebe lange schon Kurzarbeit anmelden mussten, weil coronabedingt die Umsätze einbrechen, bleibt Miesner optimistisch. Seine Expansion im kleinen Schritt habe sich über Jahrzehnte bewährt. Den Rhythmus, „alle zehn Jahre mal die Betriebsabläufe zu überdenken“, wird er beibehalten. Nach der Produktions-

halle mit optimierten Arbeitsabläufen und kurzen Wegen soll noch vor dem Sommer 2020 mit dem Bau eines neuen Lagengeschäftes begonnen werden, freut sich Bernd Miesner über die gerade erst erteilte Baugenehmigung auf seinem Firmengelände.

„Drei Angebote, drei Konzepte“, so Miesner. Am Ende ist es ein auf die Fleischbranche spezialisierter Ladenbauer aus Bayern geworden, der den Zuschlag erhielt. Allein das Herzstück, der Verkaufstresen, kostete über 60.000 Euro, dafür spare man zukünftig etwa die Hälfte der bislang benötigten Energiekosten ein. Hinzu kommt ein ausgeklügeltes Lichtkonzept, bei dem man die Birnen auch noch eigenhändig austauschen könne.

Im Herbst will Bernd Miesner Eröffnung feiern, allerspätestens jedoch vor dem Weihnachtsgeschäft starten. 2021 hoffe er dann auf eine Wiederkehr der Normalität, jenseits von Corona. Erst vor fünf Tagen habe er zwei Hochzeitsabsagen erhalten. Das wären immerhin jeweils etwa 150 Feiertagsgäste gewesen, die jetzt nicht vom Partyservice mit Büfett verwöhnt werden.

Hans-Jörg Werth

Im Kurzprofil

- Hausschlachtere Miesner GbR, Dunkhorst 30, 27383 Scheeßel/ OT Sothel
- Gründungsjahr: 1982, Selbstvermarktung eigener Schweine
- Mitarbeiter: ca. 25 in Teil- und Vollzeit: Produktion (15), Verwaltung (2), Verkauf (8).
- Vertrieb: Ladengeschäft, Wiederverkäufer, Partyservice, 24-Stunden-Filiale, Lohnschlachterei
- Umsatz: ca. 1,2 Mio. Euro (2019)
- Unternehmensphilosophie: „Wir setzen auf Regionalität, Qualität und Herzhaftes vom Hof“