



Seit 1911

„Eine tolle Aufbruchsstimmung“

Gruninger. In weniger als einem Jahr hat der Freiburger Traditionsbetrieb eine neue, hochmoderne Fabrik aus der Erde gestampft, nachdem er durch einen Brand alles verloren hatte. Nun will sich das Unternehmen Marktanteile zurückerobert. Von Michael Zäh

Als im November 2008 die Fabrik der traditionsreichen Metzgerei Gruninger den Flammen zum Opfer fiel, standen Familie und 208 Mitarbeiter vor dem Nichts. Schon am nächsten Tag entschloss sich die Familie, den Betrieb wieder aufzubauen. Unter höchstem Zeitdruck wurde die neue Fabrik geplant und dann innerhalb von elf Monaten fertiggestellt. Nun wurde Anfang Mai die Produktion aufgenommen. Michael Zäh sprach mit Michael Gruninger über den Wiederaufbau und den nun anstehenden Kampf, durch den Marktanteile wieder zurück erobert werden sollen.



Zeitung am Samstag: Herr Gruninger, wenn Sie heute, nach Fertigstellung des neuen Produktionsstandortes und kurz vor Eröffnung des Werksverkaufs zurückblicken – was liegt bis dahin alles hinter Ihnen?

Michael Gruninger: Die Zeit ist schwer zu beschreiben. Wir haben alle Gefühlswelten durchlaufen. Durch den Brand wurde uns jegliche Arbeitsgrundlage entzogen. Viel Zeit, uns auszuruhen, haben wir uns nicht genommen. Es ist aber nicht ganz leicht nach so einem Ereignis direkt wieder Mut zu fassen. Wir mussten dann zeitgleich die Versicherungsabwicklung, die Neubauplanung, den Abbruch und die Erstellung einer Ersatzproduktion bewerkstelligen. Wichtig war uns, unseren Mitarbeitern den Arbeitsplatz zu erhalten. Die Versicherungsleistung hätte uns auch ohne Wiederaufbau ein schönes Leben ermöglicht. Dies kam für uns aber schon am Tag nach dem Brand nicht in Frage.

ZaS: Zwischen Ihrem Entschluss neu zu bauen und dem Produktionsstart letzte Woche in Ihrer neu gebauten Fabrik, lag also die Zeit des Wiederaufbaus. Wie würden Sie diese Zeit beschreiben?

Gruninger: Es war eine sehr spannende Zeit und eine anspruchsvolle Aufgabe, diesen Wiederaufbau zu realisieren. Wir

standen unter enormen Zeitdruck, den Neubau schnellstmöglich fertigstellen zu müssen, damit wir zum Zeitpunkt der Neueröffnung weiterhin Kunden haben. Zum anderen gab es Zeitdruck in der Planung. Bereits zu Beginn der Planung wollte der Architekt exakt wissen, welche Maschine an welchem Standort platziert wird. Wie muss das Bodengefälle sein, wie muss die Statik ausgelegt sein? Wir dachten anfangs, dass der Architekt das Gebäude fertigstellt und wir dann nach und nach unsere Maschinen einkaufen. Aber das muss alles zeitlich parallel ablaufen, was das ganze Planungsteam sehr forderte.

ZaS: Das Ganze ging ja auch äußerst schnell...

Gruninger: Die Bauphase dauerte gerade mal knapp elf Monate. Wir haben direkt am Tag nach dem Brand beschlossen, wieder aufzubauen. Das Grundstück haben wir im Januar gefunden, die Baugenehmigung wurde im März beantragt und der Spatenstich fand am 8. Juni 2009 statt. Wirklich angefangen hat der Bau im Juli, weil davor noch vorbereitende Arbeiten zu erledigen waren. Und jetzt Anfang Mai 2010 haben wir die Produktion in unserem Neubau aufgenommen. Wenn man die Komplexität dieses Bauprojektes sieht, ist das alles extrem kurz gewesen. Es ist ja keine Lagerhalle, sondern mit der ganzen Kühlung, Druckluft, Vakuum, Heizung, Lüftung und Elektrotechnik ein komplexes Bauwerk. Ab 20. Mai bieten wir unseren Kunden einen Werksverkauf an, auch wieder mit Produkten aus unserer eigenen Produktion. Das ist für uns ganz wichtig, weil wir nur so unsere Qualität garantieren können, die uns seit 99 Jahren erfolgreich macht.

ZaS: Können Sie aufgrund des Neubaus und der neuen Maschinen, die Sie dafür angeschafft haben, nun qualitativ noch bessere Produkte herstellen?

Gruninger: Das ist tatsächlich so, weil sich die Produktionstechnologien in manchen Bereichen geändert haben und wir beim Startschuss gemerkt haben, dass wir dadurch noch mehr gleichbleibende Qualität bieten können. Wir haben auch an den Rezepturen etwas getan, was die Inhaltsstoffe angeht. Wir werden in unserer Produktion auf jegliche Geschmacksverstärker und Konservierungsstoffe vollständig verzichten. Durch die neuen Maschinen und die verbesserten Rezepturen ist unser Qualitätsstandard noch etwas gestiegen.

ZaS: Welche Gefühle erlebt man bei einem Ereignis wie dem Brand am 29. November 2008?

Gruninger: Sie müssen sich das so vorstellen: Sie gehen am Freitagabend aus dem Büro nach Hause. Und am Montag ist nichts mehr davon übrig. Am Anfang stehen Sie unter Schock und alles ist unwirklich. Nach der ersten Nacht beginnen Sie

die Geschehnisse zu realisieren, und der Kampfgeist wird geweckt. Sie müssen lernen, die Versicherung, die Sie abgeschlossen haben, zu verstehen. Generell werden die verlorenen Sachwerte des Altbaus ersetzt. Die Entschädigung richtet sich aber nicht nach den Kosten des geplanten Neubaus, der deutlich teurer ist.

ZaS: Sie mussten also ins Risiko gehen?

Gruninger: Das ist so. Zum einen ist die Differenz zu stemmen, die zwischen Entschädigung und den Neubaukosten liegt. Aber das größere und nahezu unkalkulierbare Risiko be-



steht darin, nicht zu wissen, ob man nach der Wiederaufbauzeit noch Kunden und Aufträge hat. Dieses Risiko können Sie nicht versichern. Wir befinden uns jetzt eben genau in der Phase, in der wir Marktanteile zurückerobert müssen, die wir durch den Brand verloren haben. Man kann nichts dafür, aber die Kunden konnten natürlich auch nicht auf uns warten und die Regale leer lassen.

ZaS: Wie sieht denn die Kundenstruktur aus?

Gruninger: In Deutschland sind wir flächendeckend vertreten, in Frankreich zu großen Teilen. Mittlerweile haben wir auch in Italien erste Erfolge zu verzeichnen. Wir haben auch einen Blick auf England, Schweden, Österreich und Ungarn – die Märkte, die uns doch recht ähnlich sind. Ein Betrieb unserer Größenordnung braucht diese Kunden.

ZaS: Wie sieht die regionale Verankerung Ihres Betriebes aus?

Gruninger: Die Regionalität ist uns sehr wichtig. Deshalb haben wir jetzt auch den Werksverkauf in den Neubau integriert, um unserer regionalen Kundschaft gute, traditionelle Ware anbieten zu können. Unsere Stärken liegen in den Schwarzwälder Produkten, wie Schaufele und Schwarzwälder Schinken. Deshalb wollen wir neben dem Großkundengeschäft ganz gezielt

auch Endkunden vor Ort noch besser versorgen.

ZaS: Wie funktioniert denn der Werksverkauf?

Gruninger: Der Werksverkauf ist eine Ergänzung zu unserer Hauptfiliale in der Kaiser-Joseph-Straße, die ein anderes Konzept verfolgt. Im Werksverkauf gibt es nur Selbstbedienungsware, die ganz frisch aus der Produktion entnommen wird. Da Transport und andere Logistik für uns wegfallen, können wir die Produkte im Werksverkauf außerdem günstiger anbieten.

ZaS: Kann da jeder einkaufen?

Gruninger: Ja, der Laden hat eine Verkaufsfläche von 100 Quadratmetern und auch genügend Parkplätze. Es wird unser gesamtes Sortiment angeboten, von Würstchen bis zu Fleischprodukten, alles in verschiedenen Größen vorverpackt, so dass für jeden die richtige Menge dabei ist. Eine Bedienungsstheke wird es nicht geben. Das kann niemand besser als die Fachkräfte in unserer Filiale in der Kaiser-Joseph-Straße. Der Werksverkauf lebt davon, dass die Ware zu einem günstigen Preis verkauft werden kann, weil auf Bedienungspersonal weitgehend verzichtet wird.

ZaS: Wenn Sie jetzt also mit neuer Kraft wieder um Marktanteile kämpfen, gerade im Großkundenbereich – welche Strategie verfolgen Sie da?

Gruninger: Es braucht zwei Komponenten. Die Erste ist für uns immer die Qualität. Diese muss stimmen, damit wir selbst hinter unseren Produkten stehen können. Die Zweite ist der Preis. Trotz aller Qualitätsansprüche muss der Preis wettbewerbsfähig sein. Hier gilt es einen guten Mix hinzubekommen, wobei Kompromisse nur beim Preis gemacht werden können. Es wird sicherlich so sein, dass wir in der Anfangsphase auch Aufträge mit einer geringen Marge annehmen müssen, um unseren Umsatz zu steigern. Wir sind uns aber sicher, dass am Ende unsere Qualität die Verbraucher überzeugen wird.

ZaS: Wie ist denn die Stimmung unter Ihren Mitarbeitern?

Gruninger: Man merkt es im Moment allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an, dass sie sich unheimlich auf die vor uns liegende Aufgabe freuen. Es ist eine tolle Aufbruchsstimmung bei uns entstanden. Für uns ist dieser Elan in der Anfangsphase sehr wichtig, da unser Betrieb nur durch die Bündelung aller Kräfte schnell auf das alte Niveau gebracht werden kann.

ZaS: Wir bedanken uns für das Gespräch.

■ Eugen Gruninger Großmetzgerei GmbH & Co. KG
Blankreutestraße 14 · 79108 Freiburg-Hochdorf
Tel. 0761 / 514 33-0 · www.gruninger.de




Seit 1911

ERÖFFNUNGSANGEBOTE
VOM
20.05. BIS 28.05.2010

WERKSVERKAUF

Schweinehalssteak mariniert, 5 Scheiben	€/Kg	3,95
Bockwurst 4 Stück	€/Pkg.	1,75
1/2 Gekochtes Schaufele ohne Knochen, im Alubeutel	€/Pkg.	4,45
Schwarzwälder Schinken Stücke, 400-500 g	€/Kg	8,99
Wienerle Hartschale à 10 Paar	€/Kg	5,49
Fleischwurst in Streifen für Wurstsalat Spitzenqualität, 400 g	€/Pkg.	1,75
Delikatess Fleischwurst im Ring, 400 g	€/Pkg.	1,75
Überraschungsholzbox gefüllt mit Spezialitäten	€/Pkg.	14,95

Jeder Kunde erhält am Eröffnungstag beim Einkauf eine Gruninger-Wurstspezialität von uns geschenkt.

ERÖFFNUNG AM 20. MAI 2010

Besuchen Sie uns in unserem neuen Werksverkauf in der Blankreutestraße 14 in Freiburg-Hochdorf (gleich neben Spedition Streck). Dort finden Sie unsere leckeren, täglich frisch produzierten Spezialitäten, hergestellt nach alten Familienrezepten. Für Ihr leibliches Wohl ist bestens gesorgt.

Wir präsentieren Ihnen an diesem Tag „Deutschland sucht den Superdribbler 2010“. Dabei durchläuft der Dribbler einen Computer gestützten Parcours mit einem Ampelsystem. Am Ende eines jeden Laufes erhält jeder Teilnehmer direkt einen Ergebnisbon. Jugendliche und Kinder in fünf Altersgruppen haben die Möglichkeit sich für das Bundesfinale zu qualifizieren. Mehr Informationen finden Sie auf unserer Webseite unter www.gruninger.de.

Freies Training von 14.00 - 16.00 Uhr.
Halbfinale der qualifizierten Teilnehmer ab 16 Uhr.
Anschließend Finale und Siegerehrung.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Öffnungszeiten Werksverkauf
Montag bis Samstag: 10.00 - 19.00 Uhr

GUTES AUS DEM SCHWARZWALD
www.gruninger.de