

Schiller Fleisch GmbH, Bad Vilbel



Kennzahlen (vorläufig)	2019
Umsatz	21 Mio. Euro
Mitarbeiter	19
Beteiligung seit 2016	
HANNOVER Finanz Gruppe	84,5 %



www.schiller-fleisch.de

Edel verpflichtet

Die 1971 ursprünglich in Frankfurt von Familie Schiller gegründete Firma spezialisierte sich früh auf Premium-Rindfleisch aus Deutschland. Bis heute konzentriert sich Schiller Fleisch konsequent auf wenige Artikel: Das edle Sortiment umfasst Roastbeef, Filet und Entrecôte für Gastronomie und den Fachhandel. Mit Beteiligungskapital konnte der eigenkapitalstarke Betrieb die Nachfolge realisieren und die Übergabe an das familienfremde Management regeln.

Erfolgsgeheimnis Tradition und Spezialisierung

Ein imposanter, lebensecht gearbeiteter Stier steht vor dem Gebäude der Firma Schiller Fleisch in Bad Vilbel, wo das Unternehmen seit 1995 ansässig ist. Lieferanten und Logistiker können anhand der Skulptur sofort erkennen, dass sie bei diesem freundlich weiß gestrichenen Gebäude im Industrieviertel richtig sind. Auch Kunden aus Gastronomie und Fachhandel, die persönlich sehen wollen, wie qualitativ hochwertiges, edles Rindfleisch deutscher Herkunft verarbeitet wird, finden leicht hierher. Geschäftsführer Mirnes Huskic begrüßt das lebensgroße Tier aus Metall jeden Morgen. Seit 2016 leitet der studierte Betriebswirt das ursprünglich im Frankfurter Stadtteil Rödelheim gegründete ehemalige Familienunternehmen.

Vor 50 Jahren kam Fleischermeister Max Schiller, nachdem er das Handwerk in der väterlichen Metzgerei gelernt hatte, die Idee, sich gegen den Trend auf Rindfleisch zu konzentrieren und einen Fleischgroßhandel aufzubauen. Die Deutschen aßen zu der Zeit eher Schweinefleisch. Aber mit der Spezialisierung auf wenige, hochwertige Teile vom Rind wie Roastbeef, Filet und Entrecôte für Gastronomiezulieferer



hatte er Erfolg. Die streng kontrollierte Herkunft der Rinder, die meistens aus Süddeutschland stammen, trug ebenfalls dazu bei. Die Beschränkung auf wenige Artikel vom deutschen Rind und deren Veredelung ermöglicht es dem traditionsbewussten Unternehmen bis heute gegen den Branchentrend zu wachsen. „Der Trend zu bewusster Ernährung könnte uns zusätzlich in die Hände spielen“, sagt Mirnes Huskic. „Die Menschen wollen heute wissen, woher das Fleisch kommt. Sie fordern mehr Tierwohl, und das könnte dazu führen, dass die Verbraucher zukünftig eher bereit sind, höhere Preise zu zahlen.“



Geschäftsführer Mirnes Huskic mit dem Standbild des Stiers vor der Firmenzentrale

Premiumproduzent mit Leidenschaft

Beim Rundgang durch die Firma können Besucher in einem durch Glas abgetrennten und streng nach Hygienevorschriften für den Zerlegebetrieb eingerichteten Raum sehen, wie ein handwerklich erfahrenes Team von zwölf Mitarbeitern das Fleisch und dessen Reifegrad begutachtet und zuschneidet. Diese als Veredelung des Fleisches bezeichnete Arbeit ist das Erfolgsgeheimnis der Firma und braucht eine hohe Kompetenz sowie Fachwissen und Leidenschaft. Anschließend wird das Fleisch individuell für den jeweiligen Kunden zusammengestellt und vakuumverpackt. „Unser Produkt ist wie guter Wein: Es wird gelagert und muss vorgereift sein“, so Mirnes Huskic. Insgesamt 2.000 Tonnen Ware hat der Premiumproduzent von hochwertigem Rindfleisch im letzten Jahr an seine Kunden ausgeliefert.

Viele der langjährigen Mitarbeiter kannten noch die Gründerfamilie – so auch Betriebsleiter Peter Mondel, der mit-tendrin in einem abgetrennten gläsernen Raum jederzeit für die Mitarbeiter zu erreichen ist. Der erfahrene Fleischermeister und der kaufmännische Leiter Cornelius von Plessen bilden inzwischen gemeinsam mit Mirnes Huskic das Führungsteam und sind Ansprechpartner für Kunden, handverlesene Lieferanten und den Fachhandel.

Der persönliche Kontakt steht im Mittelpunkt

„Unsere Kunden wollen den persönlichen Kontakt zur Geschäftsführung“, sagt Mirnes Huskic, während das Telefon in seinem Büro zum wiederholten Mal klingelt. „Wir liefern an inhabergeführte Großhändler, mit denen wir lang-jährige Partnerschaften pflegen, sowie an ausgesuchte Flei-

schereien und die Gastronomie. Auch klassische, genossen-schaftlich organisierte Einzelhändler gehören zu den Abnehmern. Ich führe hier Gespräche von Unternehmer zu Unternehmer. In unserer Branche kennen wir noch den Handschlag. Daher mussten sich alle erst einmal daran gewöhnen, dass die Gründerfamilie ihr Lebenswerk an einen familienfremden Nachfolger übergeben hat und von einem Tag auf den anderen weg war.“ Er pflegt das persönliche Gespräch genauso wie seine Vorgänger – auch mit den Mitarbeitern. Der Geschäftsführer ist sichtlich angetan davon, mit Kunden den direkten Kontakt zu halten. „Ich wollte gestalten und Verantwortung übernehmen“, sagt der erfahrene Vertriebler, der zuvor in Konzernen der Lebensmittelindustrie gearbeitet hat.

Geglückte Nachfolgeregelung

Der gebürtige Hannoveraner überlegte daher nicht lange, als er über einen Schulfreund das Angebot von dem Eigenkapitalpartner HANNOVER Finanz erhielt, bei Schiller Fleisch im Rahmen eines Management-Buy-in als Geschäftsführer einzusteigen. Mit den Eigentümern fand daraufhin ein persönliches Gespräch statt und beide Seiten waren von seinem Einstieg bei Schiller Fleisch überzeugt. „Die Größe des Unternehmens sowie das Team entsprachen genau meinen Vorstellungen. Mit dem Finanzinvestor HANNOVER Finanz als Mitgesellschafter habe ich außerdem einen starken Partner an meiner Seite, der mir den Freiraum für meine unternehmerische Aktivität gibt und gleichzeitig ein Ratgeber auf Augenhöhe ist. Für die Zukunft kann ich mir weiteres Wachstum vorstellen – auch durch Zukäufe.“