

## HESSEN

# „Premium-Rindfleisch aus Deutschland ist unsere DNA“

**Mirnes Huskic ist Geschäftsführer von Schiller Fleisch in Bad Vilbel.**

**Der Quereinsteiger möchte das Angebot behutsam weiterentwickeln.**

ANDREA MÖLLER

**E**in saftiges Roastbeef hat sich Mirnes Huskic schon früher gern in die Pfanne gehauen. Sein Berufsleben dreht sich allerdings erst seit drei Jahren darum. 2016 ist er als Unternehmer bei Schiller Fleisch eingestiegen, einem traditionsreichen Zerlegebetrieb in Bad Vilbel, der sich auf Roastbeef, Rinderfilet und Entrecôte spezialisiert hat. Für den Posten des Geschäftsführers bildete sein bisheriger Werdegang eine gute Grundlage, obwohl Huskic in anderen Bereichen der Lebensmittelbranche gearbeitet hatte.

Am Anfang seiner Karriere stand übrigens ein Studium: An einer privaten Fachhochschule belegte der gebürtige Hannoveraner sowohl Betriebswirtschaftslehre als auch Internationales Management. Weil es sich um ein duales Studium handelte, drückte er nicht nur die Schulbank, sondern war parallel dazu bei Lantmännen, einem großen skandinavischen Lebensmittelkonzern, tätig.

Diese Branche entsprach seinem Geschmack, weil er sich dort intensiv mit Marketing beschäftigen konnte. „Außerdem sind Konsumgüter generell greifbarer. Mit Lebensmitteln wie Brot und Fleisch kann jeder etwas anfangen. Auch ich konnte mich damit auf Anhieb identifizieren.“ In einem technischen Bereich dagegen hätte er sich erst hineinfuchsen müssen. Durch seine Affinität zu Marketing und Lebensmitteln landete er im Vertrieb von Lantmännen.

Nach acht Jahren in der Sparte Tiefkühlbackwaren war es Zeit für eine berufliche Weiterentwicklung – und einen Umzug nach Köln an den Rhein. Bei Intersnack, dem größten Hersteller salziger Knabberereien in Europa, hatte er es weniger mit Kunden aus Gastronomie und Hotellerie zu tun als vielmehr mit Lebensmitteleinzelhändlern wie Rewe, Aldi und Lidl. „Und wahrscheinlich wäre ich immer noch dort“, sagt er heute, „wenn sich nicht die Chance mit Schiller Fleisch geboten hätte.“

Nun liegt es für den Vertriebsmanager eines Großkonzerns nicht gerade auf der Hand, in ein mittelständisches Familienunternehmen einzusteigen. Allerdings hat Huskic einen guten Schulfreund, der da-



Für Mirnes Huskic gehört Fleisch zu den tollsten Lebensmitteln überhaupt.  
Foto: asm

mals bei Hannover Finanz, einem bekannten Eigenkapitalpartner, beschäftigt war. „Er hat mich auf die Firma im Norden Frankfurts aufmerksam gemacht, deren Inhaber aus Altersgründen verkaufen wollten.“ Unternehmerisch tätig zu sein und sein eigenes Geschäft zu gestalten, gehörte schon lange zu Huskics Träumen. Kein Wunder, dass er schnell Interesse zeigte, zumal Schiller Fleisch in seiner Nische stark aufgestellt war. Trotzdem stand er dem Ganzen skeptisch gegenüber. Schließlich war er kein Fachmann in Sachen Fleisch. „Doch zählte es für mich rein verkäuferisch immer zu den tollsten Lebensmitteln überhaupt.“

Es kam, wie es kommen musste: die alten und der neue Eigentümer wurden sich handelseinig – mit Hannover Finanz als Gesellschafter. Huskic fungiert zwar als Geschäftsführer, hält aber nicht allein die Fäden in der Hand. Gemeinsam mit Cornelius von Plessen und Peter Mondel bildet er ein Dreigestirn, das unterschiedliche Aufgaben erfüllt. „Ersteren habe ich vor einem Jahr als kaufmännischen Leiter engagiert“, erklärt Huskic. „Er kümmert sich um alles, was mit Buch-

haltung und Finanzen zu tun hat. Auch wenn wir neue Projekte umsetzen, etwa ein Warenwirtschaftssystem installieren, ist er federführend tätig.“ Mondel hingegen – seit 2016 Betriebsleiter von Schiller Fleisch – arbeitet schon 13 Jahre lang für das Unternehmen. Er ist Metzgermeister und kennt die Produkte wie kein zweiter. Der Chef selbst hat die klassischen Aufgaben eines Geschäftsführers mit klarem Fokus auf Vertrieb und Vermarktung übernommen.

Dabei geht es ausschließlich um deutsches Rind. Folglich werden die Tiere auf heimischem Boden geboren, gemästet, geschlachtet – und bei Schiller Fleisch zerlegt. Zudem konzentriert sich das Unternehmen auf Roastbeef, Filet und Entrecôte. Sie stammen von Färsen und Jungbullen zwischen 16 und 18 Monaten. Warum die Firma nur Rindfleisch verkauft? „Schuster, bleib bei deinen Leisten“, so Huskic. „Unseren Betrieb gibt es gerade deshalb seit 45 Jahren, weil wir nicht versuchen, überall mitzumischen. Premium-Rindfleisch aus Deutschland ist nun mal unsere DNA.“ Mit ihrem kleinen, feinen Sortiment sei die Firma auf dem für sie relevanten



Wir fordern immer mehr Tierwohl. Dann müssen wir dafür auch bezahlen.

**Mirnes Huskic, Geschäftsführer Schiller Fleisch**

Markt führend. In Zahlen bedeutet das 50 bis 60 t Fleisch, die pro Woche zerlegt, verpackt und nach Kundenwunsch selektiert werden.

Bei der Herstellung setzt das Unternehmen noch auf Handarbeit. Huskic zufolge ist das Rückgrat der Produktion keine Maschine, sondern der Mensch. Es sind Mitarbeiter, die teilweise seit 20 Jahren zum Team gehören und die Waren tagtäglich mit derselben Sorgfalt verarbeiten. Menschen sollten für das, was sie machen, eine gewisse Leidenschaft aufbringen und sich mit dem Unternehmen identifizieren. Bei seinen Leuten sei das der Fall.

Deshalb liegt die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit bei 15 Jahren. Das Team sei eine der größten Stärken von Schiller Fleisch.

Um die Firma gesund wachsen zu lassen, möchten Huskic und Kollegen das Sortiment mit Bedacht erweitern. New Cuts betrachten sie als großes Thema, beispielsweise Tomahawk- und T-Bone-Steaks. „Wir setzen uns mit allem auseinander, was aus den USA als Trend herüberschwappt“, erzählt der Geschäftsführer. Um sicherzugehen, wohin sich Schiller Fleisch in Zukunft entwickeln soll, wurde eine Befragung in Deutschland und Österreich initiiert. Dabei kristallisiert sich bis dato heraus, dass die Kunden tatsächlich für eine Sortimentserweiterung plädieren.

Um sich gegen das wachsende Angebot an günstigem Rindfleisch etwa aus Südamerika zu behaupten, will Schiller Fleisch neue Vermarktungswege suchen, aber nicht mit preislichen Abstrichen reagieren. „Wir fordern von deutschen Landwirten immer mehr Tierwohl und immer höhere Qualitätsstandards. Dann müssen wir dafür auch bezahlen.“ | afz 33/2019

[www.schiller-fleisch.de](http://www.schiller-fleisch.de)