

Mutiger Retro-Look

Mehr Mitbestimmung, mehr Eigenverantwortung: Diese Ziele führten Stefan Vider zurück in seine Heimat nach Schwarzenbach an der Saale. Dort eröffnete er 2021 eine Metzgerei. Trotz Konkurrenz vor Ort und Stirnrunzeln im Umfeld. Fünf Jahre später fragen wir, wie läuft der Retro-Laden heute?



Treffpunkt und Nachrichtenbörse für den Ort: Ein fester Bestandteil der Fleischhauerei Vider ist ein kleiner Biergarten. Jeden Freitag gibt es hier Bratwürste, Steaks und Getränke.

Fleischhauerei Vider

Im Oktober steht in der Fleischhauerei Vider ein kleines Jubiläum an: Vor fünf Jahren eröffnete Stefan Vider dort seine Metzgerei. Mitten in einer Branche im Umbruch startete er einen Laden, der bewusst nach gestern aussah – und genau damit den Nerv der Zeit traf. „Wie aus der guten alten Zeit“, schrieben die Zeitungen, das Fernsehen kam, die Aufmerksamkeit reichte weit über Oberfranken hinaus. Noch immer öffnet der Laden von Donnerstag bis Samstag. Auch die übrige Zeit ist zeitlich durchgetaktet. Umso erfreulicher, dass sich eine Lücke für ein Telefongespräch findet. In gepflegtem oberfränkischem Dialekt erzählt Thomas Vider von seinen Erfahrungen. **Die Fleischerei: Frage Nummer eins muss sein: Gibt's die 70er-Jahre-Fliesen noch?**

Stefan Vider: Selbstverständlich, an unserem Retro-Chick hat sich nichts verändert. Unsere Kunden lieben diese Ausstattung. Es erinnert sie an „die gute alte Zeit“. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal. Solange es hier keine neuen Auflagen gibt, bleiben wir bei diesem Look.

Die Fleischerei: Schauen wir ein wenig zurück, wie kam es denn zur Eröffnung ihrer Metzgerei?

Stefan Vider: Ich habe viele Jahre als Fleischtechniker in der Industrie gearbeitet. Mit der Zeit hat mich jedoch immer mehr gestört, dass ich auf grundlegende Entscheidungen, etwa bei der Tierhaltung oder der Qualität der Tiere, kaum Einfluss nehmen konnte. Für mich war klar: Wenn ich etwas verändern will, muss ich regio-

nal produzieren und einkaufen. Genau diese Möglichkeit bietet mir die Selbstständigkeit. Da ich in Schwarzenbach an der Saale aufgewachsen bin und die Region gut kenne, habe ich mich dort gezielt auf die Suche nach einem geeigneten Standort gemacht.

Die Fleischerei: Und das, obwohl es damals in Schwarzenbach mit seinen rund 6.500 Einwohnern bereits sechs Metzgereien gab?

Stefan Vider: Ich wollte unbedingt in Schwarzenbach bleiben. Außerdem gab es dort ein Geschäft, das schon seit Jahren im Dornröschenschlaf lag. Die Fenster waren mit Papier verklebt, durch die Scheiben konnte man nur einige Fliesen erkennen. Zunächst hielt ich den Laden für ein ehemaliges Milchgeschäft. Dass dort früher eine Metzgerei war, wusste ich gar nicht

Die Fleischerei: Sie haben das Potential gleich erkannt?

Stefan Vider: Ja, vor allem der erhaltene, ursprüngliche Charme hat mich angesprochen. Ich wollte zurück zu ehrlichem Handwerk, und die vorhandene Ausstattung passte perfekt zu meinem Konzept. Im Verkaufsraum haben wir deshalb bewusst nur wenig verändert. Die Produktion hingegen wurde modernisiert und entspricht dem neuesten Stand der Technik. Um Platz für die neuen Maschinen zu schaffen, musste sogar eine Wand weichen. Außerdem haben wir eine große Fensterfront eingebaut, damit die Kunden Einblick in die Produktion erhalten und unser handwerkliches Arbeiten transparent erleben können.

Die Fleischerei: Wie ist Ihr Betrieb technisch ausgestattet?

Stefan Vider: Für unsere Betriebsgröße sind wir sehr gut aufgestellt. Zur Ausstattung gehören unter anderem ein



Stefan Vider legt Wert auf Qualität und Regionalität. Der Schwerpunkt liegt auf oberfränkischen Spezialitäten.

Fleischhauerei Vider/Instagram

Kutter, ein Füller, ein Kochkessel, eine Kaltrauchanlage und eine Abschwartmaschine. Damit können wir einen Großteil unserer Produkte effizient und zugleich handwerklich auf hohem Niveau herstellen.

Die Fleischerei: Wie setzt sich ihre Kundenstruktur zusammen?

Stefan Vider: Von Anfang an konnten wir viele treue Stammkunden gewinnen. Sie schätzen unser Sortiment mit zahlreichen oberfränkischen Spezialitäten und die besondere Atmosphäre im Laden. Viele kommen nicht nur zum Einkaufen, sondern auch wegen des persönlichen Austauschs. Unsere Metzgerei ist ein Stück weit auch Treffpunkt und Nachrichtenbörse im Ort.

Die Fleischerei: Sie verzichten auf eine eigene Internetseite, sind dafür aber in den sozialen Medien aktiv. Ist kontinuierliche Werbung heute unverzichtbar?

Stefan Vider: Auf jeden Fall. Durch die Berichterstattung zur Eröffnung haben wir zunächst viel Aufmerksamkeit erhalten. Langfristig reicht das aber nicht aus. Man muss präsent bleiben und die Kunden regelmäßig über Angebote, Aktionen und Neuigkeiten informieren. Für uns sind die sozialen Medien dafür das passende Werkzeug, weil sie schnell, unkompliziert und direkt funktionieren. Mittlerweile haben wir rund 5.000 Follower. Wenn auf ein Angebot nur ein kleiner Teil davon reagiert und 20 Kunden zusätzlich in den Laden kommen, ist das bereits ein spürbarer Erfolg.

Die Fleischerei: Sie haben mitten in der Corona-Pandemie eröffnet. Danach folgten die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs, und aktuell sorgen weitere internationale Krisen für Unsicherheit. Haben Sie den Schritt in die Selbstständigkeit jemals bereut?

Stefan Vider: Natürlich trägt man als Angestellter weniger Verantwortung und hat es in vielerlei Hinsicht einfacher. Ich habe mich jedoch nicht selbstständig gemacht, weil ich einen leichteren Weg gesucht habe, sondern weil ich die

Rahmenbedingungen meiner Arbeit selbst gestalten und wieder mehr Freude an meinem Beruf haben wollte. Dass die Selbstständigkeit im Handwerk – unabhängig von der Branche – mit großen Herausforderungen verbunden ist, war mir bewusst. Die vergangenen Jahre waren tatsächlich nicht einfach. Die Corona-Pandemie haben wir vergleichsweise gut überstanden. Größere Auswirkungen hatten die Preissteigerungen, die durch internationale Krisen ausgelöst wurden und sich bis heute bemerkbar machen. Hinzu kamen Veränderungen im privaten Umfeld, die ebenfalls Kraft gekostet haben. Solche Phasen gehören jedoch zum Unternehmerleben dazu. Entscheidend ist, den Blick nach vorne zu richten. Bereut habe ich den Schritt in die Selbstständigkeit deshalb nie.

Die Fleischerei: Wie würden Sie die aktuelle Situation Ihres Betriebs beschreiben?

Stefan Vider: Momentan sieht es gut aus. Besonders positiv hat sich ausgewirkt, dass ein Berufskollege aus Schwarzenbach in den Ruhestand gegangen ist. Viele seiner Kunden haben anschließend den Weg zu uns gefunden.

Die Fleischerei: Haben Sie Ihr Sortiment seit der Eröffnung erweitert oder bieten Sie inzwischen auch Catering an?

Stefan Vider: Nein, wir sind unserem Konzept treu geblieben und konzentrieren uns weiterhin auf oberfränkische Spezialitäten. Statt das Angebot in viele Richtungen auszubauen, setzen wir auf Fokussierung. Ein fester Bestandteil ist inzwischen unser kleiner Biergarten, den wir jeden Freitag ab dem Nachmittag vor dem Geschäft betreiben. Dort gibt es Bratwürste, Steaks und Getränke. Die Gäste können direkt vor Ort essen oder das frisch gegrillte Fleisch mit nach Hause nehmen.

Die Fleischerei: Ein zentrales Ziel war es, den Tieren möglichst kurze Transportwege zu ermöglichen. Gibt es in Ihrer Region noch genügend landwirtschaftliche Betriebe, die dafür infrage kommen?

Stefan Vider: Ja, und zwar nicht nur auf regionaler, sondern auf wirklich lokaler Ebene. Viele unserer Lieferanten stam-



FELLNER
BODENSYSTEME

Die Industriebodenbauer.

→ Rückbau → Estrich
→ Abdichtung → Kunstharzbelag
→ Entwässerungstechnik

Alles aus einer Hand!

T +49 (0)911 98 46 480 | fellner-bodensysteme.de

men aus dem direkten Umfeld. Mit den Betrieben, mit denen wir zum Start zusammengearbeitet haben, pflegen wir bis heute enge und vertrauensvolle Beziehungen.

Die Fleischerei: Ihre Öffnungszeiten sind bewusst begrenzt. Wäre ein 24/7-Selbstbedienungskonzept eine Option für Sie?

Stefan Vider: Nein, das kommt für mich nicht infrage. Der persönliche Kontakt zu den Kunden ist ein wichtiger Teil unseres Geschäftsmodells. Ich schätze den direkten Austausch und das unmittelbare Feedback sehr. Genau diese Nähe macht für mich den Unterschied zwischen einem handwerklichen Fachgeschäft und einem anonymen Einkaufskonzept aus.

Die Fleischerei: Welche Tipps würden Sie jemanden geben, der heute den Schritt in die Selbstständigkeit mit einer Metzgerei wagen möchte?

Stefan Vider: Durchhalten, durchhalten. Und: Man muss tun, was man gerne macht, dann hat man Freude an der Arbeit. Wer sich selbstständig macht, braucht Ausdauer, Geduld und eine hohe Frustrationstoleranz. Es gibt durchaus Chancen. Vie-



Pastellfarbene Fliesen und Haken sind eine Erinnerung an „die gute alte Zeit“ und ein Alleinstellungsmerkmal.

Fleischhauerei Vider

Stefan Vider: Ich wünsche mir mehr Verständnis für die Situation kleiner und mittelständischer Handwerksbetriebe. Auch Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern leisten einen wichtigen Beitrag zur regionalen Wirtschaft und zur Nahversorgung. Viele bürokratische Vorgaben könnten vereinfacht

Wer sich selbstständig macht, braucht Ausdauer, Geduld und eine hohe Frustrationstoleranz. Es gibt durchaus Chancen. Vielerorts stehen Metzgereien leer. Stefan Vider, Metzgermeister

lerorts stehen Metzgereien leer, die baulich in einem deutlich besseren Zustand sind als mein Geschäft bei der Übernahme. Potenzial ist also vorhanden. Gleichzeitig muss man bereit sein, sich den Herausforderungen der Selbstständigkeit zu stellen, von wirtschaftlichen Unsicherheiten bis hin zu den zunehmenden bürokratischen Anforderungen.

Die Fleischerei: Sie sprechen die politischen Rahmenbedingungen an. Was wünschen Sie sich von den Entscheidungsträgern?

werden. Gleichzeitig sollte das Fachgeschäft gestärkt werden. Der Wettbewerb mit den großen Supermärkten und ihren Fleischtheken ist für handwerkliche Betriebe eine enorme Herausforderung.

Die Fleischerei: Liegt das vor allem daran, dass viele Verbraucher ihren Einkauf möglichst bequem an einem Ort erledigen möchten?

Stefan Vider: Das spielt sicherlich eine Rolle, aber der Preis ist mindestens genauso entscheidend. Viele Verbraucher vergleichen in erster Linie den End-

preis. Dabei geht manchmal das Bewusstsein dafür verloren, welcher Aufwand hinter einem handwerklich hergestellten Lebensmittel steckt. Mehr Wertschätzung für Qualität, Herkunft und handwerkliche Arbeit wäre für die gesamte Branche wichtig.

Die Fleischerei: Sie sind mit sechs Mitarbeitern gestartet. Konnten Sie Ihr Team über die Jahre zusammenhalten?

Stefan Vider: Wie in jedem Betrieb gab es personelle Veränderungen. Nicht jede Einstellung war ein Volltreffer, und einige Mitarbeiter haben sich beruflich neu orientiert. Insgesamt ist es uns aber immer gelungen, Menschen zu finden, die unsere Leidenschaft für das Fleischerhandwerk teilen und gerne in einem handwerklichen Umfeld arbeiten. Eine große Herausforderung sind allerdings die Personalkosten. Durch steigende Löhne, die Erhöhung des Mindestlohns und die hohen Lohnnebenkosten wird es für handwerkliche Betriebe immer schwieriger, wirtschaftlich zu arbeiten. Was ein Mitarbeiter den Betrieb tatsächlich kostet, muss zunächst erwirtschaftet werden – und idealerweise soll am Ende auch noch ein Gewinn übrigbleiben. Gerade als spezialisierte Handwerksmetzgerei stehen wir dabei unter erheblichem Preisdruck. Die Kosten lassen sich nicht beliebig an die Kunden weitergeben. Oft kann ich nicht den Preis verlangen, der die tatsächlichen Aufwendungen vollständig widerspiegeln würde.

Die Fleischerei: Welche Produkte stellen Sie besonders gern her?

Stefan Vider: Am liebsten produziere ich Kochwurst. Auch wenn die Arbeit alles andere als einfach ist: In der Wurstküche herrschen dabei schnell Temperaturen von 40 Grad und mehr, und der Reinigungsaufwand ist deutlich höher. Gerade bei Kochwurst kann ich aber zeigen, was handwerklich möglich ist.

Die Fleischerei: Und was kommt bei Ihnen persönlich am liebsten auf den Teller?

Stefan Vider: Ein frisches Rindfleischwurstbrötchen mit Gurke geht immer.

Kerstin Mock