

## **Mit dem Ladenumbau ein Zeichen setzen**

**Aichinger konzipiert die Filiale der Metzgerei Heußler in Herbrechtingen neu**

**Nicht auf die Konkurrenz reagieren, sondern selbst aktiv die Weichen für die Zukunft stellen. So hatte die Metzgerei Heußler schon in der Vergangenheit großen Erfolg. Der Familienbetrieb mit Stammsitz in Dettingen hat sich in den letzten zehn Jahren kontinuierlich weiterentwickelt, verbessert, vergrößert. Und all diese Eigenschaften treffen auch auf die neu konzipierte Filiale in Herbrechtingen zu. Zur Freude der Kunden, der Mitarbeiter und des Inhabers – Metzgermeister Andreas Heußler.**

Andreas Heußler übernahm 1997 das Geschäft von seinem Vater Christian, der von 1969 bis 1997 eine Metzgerei in der Heidenheimer Oststadt führte. Andreas Heußler hatte kurz zuvor erst die Meisterprüfung absolviert und war erst 27 Jahre alt. „Vielleicht war ich noch zu jung, aber durch die Krankheit des Vaters musste ich früher ran als es geplant war. Manchmal kann man es sich eben nicht aussuchen“, denkt der Inhaber an die Zeit der Firmenübergabe zurück. Aber auch wenn die Geschäftsplanung eigentlich eine spätere Firmenübergabe vorsah – geschadet hat es dem Unternehmen nicht.

### **Ausbau eines Familienbetriebes**

Das Stammgeschäft in der Römerstraße in Heidenheim war „eine klassische Metzgerei, wie wir sie von früher kennen“, so Andreas Heußler. Im Keller befand sich die Produktion, im Erdgeschoss war das Verkaufsgeschäft und im ersten Stock wohnte die Familie. „Diese Situation war aber unbefriedigend für mich. Die Kellerproduktion wollten wir einfach nicht mehr“, so Andreas Heußler heute. So kamen 1997 für die Metzgerei Heußler gleich mehrere Umstände zusammen: Die Firmenübergabe vom Vater an den Sohn, die

notwendige Verlagerung der bisherigen Kellerproduktion und die Schließung des Heidenheimer Schlachthofes. „Damit war mir klar ‚Du musst was tun‘. Mit 27 Jahren bist Du total motiviert, oder Du machst etwas, weil Du es machen musst. Ich kam direkt von der Meisterschule, hatte viele neue Ideen im Kopf und war fest entschlossen“, berichtet Andreas Heußler von der damaligen Situation. In dieser Zeit gaben einige Metzgerkollegen in der Region ihren Betrieb auf. Für Andreas Heußler bot sich die Gelegenheit in Dettingen ein Grundstück zu erwerben, wo eine neue Filiale und eine komplett neue Produktionsstätte entstehen konnte.

### **Eigene Produktion und Aufbau eines Filialnetzes**

Durch den Bau einer eigenen Produktionsstätte konnte man sowohl die Schließung des Schlachthofes kompensieren, als sich auch von der ungeliebten Kellerproduktion verabschieden. „Damit bin ich natürlich in ganz jungen Jahren voll ins wirtschaftliche Risiko gegangen, aber ich war dazu bereit. Ich wollte es versuchen“, so der Metzgermeister heute. Das ehemalige Stammgeschäft in Heidenheim wurde als Filiale weiter betrieben, und auch am neuen Stammsitz in Dettingen wurde ein Verkaufsgeschäft eingerichtet. Schnell war jedoch klar, dass bei dem Umfang der neuen Produktion, die Umsätze von zwei Geschäften nicht reichen würden. Um die Produktion weiter auszulasten war man daher immer an der Eröffnung weiterer Filialen und am Ausbau des Unternehmens interessiert. „Es ging jedoch nicht darum möglichst schnell zu wachsen, sondern wir wollten immer ein gesundes, stetiges Wachstum“, erläutert der Unternehmer sein Geschäftsmodell. So eröffnete man ab dem Jahr 2000 in fast jedem Jahr genau eine neue Filiale im Kreis Heidenheim, sowohl freistehende Filialgeschäfte, als auch in Vorkassenzonen von Supermärkten. So war zwischen den jeweiligen Neueröffnungen immer genügend Zeit, um die Produktion an die veränderten Mehranforderungen anzupassen.

### **Top-Standorte brauchen Top-Läden**

Bereits zu Beginn des Aufbaus eines Filialnetzes übernahm man 2001 die Metzgereifiliale in Herbrechtingen. Im Jahre 2004 kam die vielleicht entscheidende Erweiterung des Betriebes: Heußler eröffnete eine Filiale in den neu gebauten ‚Schloss Arkaden‘ in Heidenheim. „Zunächst wollte keiner meiner Konkurrenten diesen Standort haben, denn auch bei größeren Centern ist der Erfolg längst nicht vorprogrammiert. Aber für uns waren die ‚Schloss Arkaden‘ ein absoluter Glücksfall. Diese Filiale ist unser Flaggschiff. Das Center lockt auch Kunden aus dem weiteren Umfeld an. So konnten wir nicht nur unseren Umsatz steigern, sondern auch unseren Bekanntheitsgrad in der Region“, weiß der Metzgermeister die Vorteile dieses Standortes zu schätzen. Für die Konzeption und die Einrichtung des Geschäfts in den ‚Schloss Arkaden‘ arbeitete Andreas Heußler zum ersten Mal mit der Firma Aichinger zusammen.

### **Nicht reagieren, sondern agieren**

Da die Erfahrungen mit Aichinger, und mit dem zuständigen Außendienstmitarbeiter Uwe Dörner, in den ‚Schloss Arkaden‘ so überaus positiv waren, war die Entscheidung schnell gefallen, mit welchem Partner auch der kommende Ladenumbau realisiert werden soll. „Der Laden hier wurde noch von meinem Vorgänger gebaut und war eigentlich gerade einmal zehn Jahre alt. Aber durch einen Autounfall direkt vor dem Laden, wurden auch Teile des Geschäfts beschädigt. Man hätte zwar alles reparieren können, aber das wollte ich nicht. Wenn schon, dann machen wir es auch richtig“, erläutert Andreas Heußler wie es zur Entscheidung für die Neugestaltung des Ladens kam.

Aber auch die Situation vor Ort half bei dieser Entscheidung. In Herbrechtingen wird gerade ein neuer Supermarkt gebaut. In der Vorkassenzone wird ein Wettbewerber von Heußler eine Filiale errichten. „Ich wollte nicht abwarten und auf den neuen Konkurrenten reagieren. Ich wollte

bereits vorher mit einem neuen Laden ein Zeichen setzen und die Kunden an mich binden“, zeigt sich Andreas Heußler wenig ängstlich gegenüber der neuen Konkurrenzsituation. Er selber hatte kein Interesse an der Vorkassenzone in dem neuen Geschäft. „Herbrechtingen hat ungefähr 8000 Einwohner und wir haben hier insgesamt fünf Lebensmittelmärkte und bereits zwei Metzgerstandorte. Das ist für eine Stadt dieser Größe bereits zuviel. Der Markt im Lebensmitteleinzelhandel ist mehr als gesättigt, deshalb haben wir uns hier ganz bewusst zurückgezogen“, erklärt der Unternehmer seine Zurückhaltung in dieser Frage.

### **Attraktive Standorte für Kunden und Mitarbeiter**

Am Neubau in Herbrechtingen gefällt Heußler besonders die gesamte Konzeption des Ladens. „Dadurch, dass ich teilweise auch bestehende Filialen übernommen habe, habe ich Geschäfte von den unterschiedlichsten Ladenbauern. Sowohl den Bereich Design wie auch die technischen Aspekte kann ich daher sehr gut vergleichen. Aber am meisten hat mich immer Aichinger überzeugt. Die versuchen für die Metzger weiter zu denken und fragen sich ‚Was können wir den Metzgern bieten?‘ Man sieht das auch immer wieder bei den Messeauftritten von AICHINGER, beispielsweise auf der letztjährigen SüFFA. Ob nun die technische Ausstattung oder das Zusammenspiel von Farben und Thekenform. Hier sieht man: ‚Die haben sich etwas überlegt‘“, lobt Andreas Heußler die Vorteile seines langjährigen Partners.

So ist er auch mit der neu konzipierten Gestaltung der Filiale in Herbrechtingen sehr zufrieden. „Es harmonisiert und passt alles gut zusammen“, freut sich der Metzgermeister. Das Geschäft wirkt sehr modern, teilweise fast schon futuristisch, greift dabei aber traditionelle Elemente auf. So ist der ‚Meisterplatz‘ in den Laden integriert worden. Der Verkaufsraum wurde dafür noch hinten geöffnet. „Dafür mussten wir eine Wand rausnehmen, aber ich wollte einfach das transparente, offene Arbeiten im Verkaufsraum und keinen separaten Arbeitsplatz hinter verschlossenen Türen, den die Kunden nicht

einsehen können“, erläutert Andreas Heußler wie es zur Gestaltung des Verkaufsraumes kam.

Ebenfalls eher ungewöhnlich ist die Thekengestaltung. Es ist eben keine klassische Metzgertheke. „In den ‚Schloss Arkaden‘ mussten wir aus architektonischen Gründen eine ähnliche Theke wählen. Damals hatten wir keine Wahl, die Räumlichkeiten gaben diese Gestaltung einfach vor. Heute sind wir froh, dass wir es so machen mussten. Alle waren davon so begeistert, dass wir diese Theke auch am Standort Herbrechtingen wollten“, erklärt der Metzgermeister wie das Konzept entstand. Es ist schnörkellos und es gibt keinerlei Winkel. Besonders die Verkäuferinnen wissen das zu schätzen. Das Einräumen, Ausräumen und Putzen der Theke wird durch diese Gestaltung erheblich einfacher und effizienter. Und die Mitarbeiter sind besonders zufrieden. „Genauso wie wir interessante Läden brauchen um neue Kunden zu gewinnen, brauchen wir auch anziehende Läden um gute Mitarbeiter zu gewinnen und zu behalten. Gerade in einer Zeit, wo es für das Fleischerhandwerk immer schwieriger wird qualifizierte Mitarbeiter zu finden gilt: Nur attraktive Standort gemeinsam mit attraktiven Läden schaffen auch attraktive Arbeitsplätze“, weiß der Unternehmer.

### **„Wir haben die richtige Größe erreicht“**

Seine Mitarbeiter sind dem Firmeninhaber trotz des rasanten Wachstums seines Geschäftes immer wichtig geblieben: „Heußler ist immer ein persönlicher Betrieb geblieben“, bestätigt der Chef, der zunächst keine weiteren Wachstumspläne hegt. „Die Anzahl der Filialen wollen wir zunächst nicht weiter steigern, nur wenn sich zufällig etwas sehr sehr Gutes ergeben sollte. Unser Ziel ist es, die Umsätze in unseren guten Geschäften weiter zu steigern und uns hier zu verbessern. Wir haben die richtige Größe erreicht, fachlich wie auch betriebswirtschaftlich“, schildert der Unternehmer die aktuelle Situation seines Betriebes. So kann auch den Kunden immer Frische und Qualität garantiert werden, die in dem neuen Geschäft perfekt präsentiert werden kann.

## Bilderangebot



<p><b>Bild1</b></p>	<p>Die        Thekengestaltung        hilft die reichhaltige        Auswahl perfekt zu        präsentieren.</p>	
<p><b>Bild2</b></p>	<p>Die klare        Linienführung        schafft für die        Kunden eine große        Übersichtlichkeit        und ermöglicht der        Metzgerei Heußler        eine effiziente        Bestückung der        Theke.</p>	

**Bild3** Ein stimmiges Bild zwischen Tradition und Moderne. Der ‚Meisterplatz‘ liegt im rückwärtigen Bereich der Verkaufstheke, so dass er für die Kunden vollständig einsehbar ist.



**Bild4** Andreas Heußler vor seiner neu konzipierten Filiale in Herbrechtingen.



<p><b>Bild5</b></p>	<p>Mitarbeitern und Kunden gleichermaßen gefällt der neue Laden: In einem neuen Laden machen einkaufen und verkaufen noch mehr Freude.</p>	
<p><b>Bild6</b></p>	<p>Metzgermeister Andreas Heußler berät seine Kunden hinter der Theke noch selbst zu den aktuellen Spezialitäten in seinem neuen AICHINGER-Laden.</p>	
<p><b>Bild7</b></p>		
<p><b>Bild8</b></p>		

Fotos: AICHINGER

Autor: Michael Berkemeier, M.A.  
Public Relations | Personalmonitoring

Fritz Gempel marketing works  
tell more - sell more®  
Höfener Straße 10  
90763 Fürth

Tel.: +49 (0) 911 - 7 66 00 89 - 0

Fax: +49 (0) 911 - 7 66 00 89 - 9

Internet: [www.gempel.de](http://www.gempel.de) oder [www.presseservice-gempel.de](http://www.presseservice-gempel.de)