

Ein moderner Metzger alter Schule

JOBMOTOR-SIEGERPORTRÄT (2): Die Metzgerei Reichenbach aus Glotttartal hält eigene Herden, um den Fleischbedarf zu decken

Von Heinz Siebold

GLOTTERTAL. Welche Firma hat in Südbaden die meisten Stellen geschaffen? Wer bindet seine Mitarbeiter am besten an den Betrieb? Beim Wettbewerb Jobmotor 2016 haben die Badische Zeitung und ihre Partner zum elften Mal außergewöhnliche Unternehmen ausgezeichnet. In einer Serie stellt die BZ die Gewinner vor. Die Metzgerei Reichenbach aus dem Glotttartal gewann den ersten Preis in der Kategorie „Mitarbeiter finden und binden“ für Firmen mit bis zu 200 Beschäftigten.

„Wir müssen weniger Fleisch essen“ – ein Satz, den man von einem Metzger gewiss nicht erwarten würde. Ulrich Reichenbach will freilich niemandem Schnitzel, Steak und Wurst madigmachen, schließlich verkauft er jeden Tag eine Menge davon. Der im ganzen Breisgau bekannte Metzgermeister aus dem Glotttartal spricht aus, was früher normal war, was und Ernährungswissenschaftler stets aufs Neue betonen: „Alles in Maßen und nicht in Massen. Die Ernährung muss ausgewogen sein.“ Und wenn Fleisch und Wurst, dann sollen sie von guter Qualität sein.



Damit kann Reichenbach mit seinem Team von 60 Metzgern und Fleischfachverkäuferinnen dienen.

Der Kerngedanke dabei: „Wir machen alles selber.“ Reichenbach hält die Wertschöpfungskette komplett in eigener Hand: Sein Rindfleisch stammt von Herden, die auf dem Freiburger Mundenhof, im Glotttartal und im Schwarzwald grasen. Es sind Limousin- und Vorderwälderrinder, deren fein marmoriertes Fleisch von Kennern geschätzt wird. Die Schweine – eine eigene Aufzucht aus der Kreuzung des französischen Schwarzfusschweins und des altdeutschen Landschweins – werden auf einem Betrieb im Markgräflerland langsam und ausschließlich mit Getreide gemästet.

Geschlachtet werden die Tiere – rund 90 Schweine und 15 bis 20 Rinder pro Woche – im eigenen Schlachthaus im Glotttartal und dann zu den typischen Reichenbach-Produkten verarbeitet. Ver-



Das Erscheinungsbild der Metzgerei-Filialen hat sich stark verändert.

FOTOS: THOMAS KUNZ

kauft wird in sechs Filialen und im Wagen auf sechs Wochenmärkten.

„Es gibt bei uns nichts, was wir nicht selber gemacht haben“, betont der Metzger, der mit rund 800 Rindern auf 500 Hektar Weidefläche auch ein großer Landwirt ist. „Das ist nachhaltig und echter Verbraucherschutz“, findet Reichenbach. Gentechnikfreies Futter, kurze Wege, schonende Schlachverfahren, umweltfreundliche Verarbeitung (auch beim Räuchern) und Vermeidung von Verpackung durch Direktverkauf haben dem Betrieb bei der EU-Biozertifizierung geholfen.

Fleischfachverkäuferin ist Ernährungsberaterin

Könnte es sich so ein Fleischerbetrieb nicht auch einfacher machen und Fleisch vom Großmarkt kaufen? Reichenbach schüttelt energisch den Kopf. „Nur ein Metzgerjob, das wäre mir zu langweilig.“ Gelernt hat der 1970 geborene Glotttälter das Handwerk beim legendären Freiburger Metzgermeister Gisinger. Den vom Vater Max Reichenbach 1960 im Glotttartal gegründeten Betrieb hat Ulrich Reichenbach, der jüngste Sohn, 1993 übernommen.

Ein Jahr später wurde das Schlachthaus gebaut. Neben 3000 Quadratmetern Produktionsfläche gibt es dort zudem einen Verkaufsraum und einen Gastronomiebereich. Reichenbach kann dort bis zu 1000 Gäste bewirten, er empfängt regelmäßig Besuchergruppen auch aus dem Ausland, die seinen Betrieb besichtigen wollen. „Wir sind ein gläserner Metzger“, sagt Ul-

rich Reichenbach. Schon der Vater hatte eigenes Vieh, den Gedanken der Selbstversorgung hat der Sohn dann konsequent fortgeführt. „Ich will unabhängig sein“, sagt Ulrich Reichenbach. Dazu gehört auch der Verzicht auf Großkunden wie Supermärkte, Discounter oder Gastronomie-



Blick in die Wurstküche

betriebe. „Wenn ich einem Wirt alle Rumpsteaks verkaufe, hab' ich für meine Kunden in der Filiale und auf dem Markt nichts.“ Eine Großschlachtereie will er nicht sein, dennoch geht der Umsatz in den siebenstelligen Bereich. In der Handwerkskammer Freiburg ist man stolz auf

den Metzger aus dem Glotttartal. „Sein Geschäftsmodell ist auf Regionalität und Nachhaltigkeit ausgerichtet“, sagt Kammerpräsident Johannes Ulrich. „Er verknüpft Tradition und Moderne und ist damit ein Vorbild für viele Handwerksbetriebe.“

Die Privatkunden sind Reichenbachs treueste Abnehmer. „Für die brauche ich gut ausgebildete Leute. Schau“, erklärt der Meister, „eine Fleischfachverkäuferin ist nicht dazu da, Wurst über die Theke zu reichen.“ Sie müsse vielmehr Ernährungsberaterin sein, die erklären könne, woher Wurst und Fleisch kämen und beim Kochen zusammenpasse. „Und der Metzgerberuf ist nicht mehr so hart wie früher, es gibt viele technische Hilfsmittel heutzutage.“

Zur Fortbildung – und zur Werbung für die Fleischerberufe – hat Reichenbach eigene Online-Akademie eingerichtet. Die Nachwuchsprobleme der Branche geht der Betrieb somit offensiv an. Auch bei der Nachfolge für den Chefposten sieht alles gut aus. Reichenbachs ältester Sohn Max – Innungsbester 2016 nach der Ausbildung im Elztal – arbeitet nach der Lehre jetzt beim Vater und geht demnächst die Meisterschule an.

➔ Weitere Berichte zum Wettbewerb Jobmotor unter <http://mehr.bz/jobmotor>
Eine Bildergalerie zur Preisverleihung in der Meckelhalle der Sparkasse Freiburg gibt es unter <http://mehr.bz/galerie1>
Eine Bildergalerie zur Jobmotor-Party gibt es unter <http://mehr.bz/galerie2>

Zuschlag für Bain und Cinven

Finanzinvestoren vor Kauf von Pharmahersteller Stada

BAD VILBEL (dpa). Die Finanzinvestoren Bain und Cinven haben den zähen Bieterwettbewerb um den Arzneimittelhersteller Stada für sich entschieden. Das Konsortium legte beim Preis kräftig nach und setzte sich so gegen das konkurrierende Bieterbündnis aus Permira und Advent durch, wie der M-Dax-Konzern am Montag mitteilte. Das Angebot von Bain und Cinven sei das „attraktivste“ gewesen, sagte Stada-Chef Matthias Wiedenfeld. Der Konzern verkündete ferner weitreichende Zusagen der Kaufinteressenten für Mitarbeiter und Standorte.

Bain und Cinven legten ein offizielles Übernahmeangebot für Stada vor. Demnach bieten sie für den Hersteller von Nachahmermedikamenten (Generika) und Markenprodukten wie Grippostad 65,28 je Aktie plus eine Dividende von 0,72 Euro – also 66 Euro je Anteil. Zuletzt sollen beide Bietergruppen je 58 Euro pro Aktie geboten haben. Das neue Angebot bewertet Stada mit 5,3 Milliarden Euro einschließlich der Schulden von gut 1,1 Milliarden Euro. Der Deal ist noch nicht sicher. Damit die Offerte greift, müssen die Aktionäre mindestens 75 Prozent der Papiere Bain und Cinven zum Kauf anbieten. Die Annahmefrist ist noch nicht bekannt.

Aldi geht unter die Gastronomen

MÜLHEIM/RUHR (dpa). Der Discounter Aldi Süd will in Köln mit einem Aldi-Bistro auf Kundenfang gehen. Vom 26. April an wird der Billiganbieter drei Monate lang in einem Containerbau am Kölner Mediapark Menüs anbieten, bei denen alle Zutaten aus dem Aldi-Sortiment stammen. Nach drei Monaten soll die Gaststätte dann in eine andere Stadt weiterziehen, wie der Billiganbieter am Montag mitteilte.

AUCH DAS NOCH

Zu akribisch nachgeforscht

Weil er den Verfasser eines anonymen Beschwerdebriefs mit großer Akribie aufspüren wollte, wird dem Chef der britischen Großbank Barclays die Vergütung gekürzt. „Der Verwaltungsrat ist der Auffassung, dass die Reaktion im Verhältnis zur Ernsthaftigkeit des Themas stehen muss“, teilte das Institut mit. Bankchef Jes Staley werde eine Rüge erhalten und müsse mit einer „sehr deutlichen Gehaltskorrektur“ bei seinem Bonus rechnen. Staley räumte ein Fehlverhalten ein. Ihm drohen Sanktionen der britischen Finanzaufsicht. Ausgangspunkt des Falls waren zwei anonyme Briefe, die Mitglieder des Verwaltungsrats sowie ein Manager im Juni 2016 erhalten hatten. Nach Angaben der Bank brachte der Verfasser seine Besorgnis über das Verhalten einer frisch eingestellten Führungskraft bei einem früheren Arbeitgeber zum Ausdruck. Der Verfasser stellte auch die Rolle Staleys beim Umgang mit der damaligen Begebenheit infrage. Nach Barclays-Angaben erfuhr Staley von den Beschwerdebriefen und wollte mit Hilfe der Konzernsicherheit den Verfasser aufspüren. Dies gelang nicht, obwohl sogar die US-Strafverfolgungsbehörden eingeschaltet wurden. Staley habe die Briefe als „unfaire persönliche Attacke“ auf den Mitarbeiter empfunden, hieß es. Die Suche nach dem Verfasser habe Staley zwar nach bestem Wissen und Gewissen vorangetrieben, erklärte der Verwaltungsrat. Das Unterfangen sei aber dennoch falsch gewesen. Tippgeber, auch Whistleblower genannt, genießen einen besonderen Schutz. **dpa**

Milliardär Müller klagt gegen Basler Bank Sarasin

Der Drogerieunternehmer fühlt sich bei einer millionenschweren Geldanlage in einen Cum-Ex-Fonds falsch beraten

ULM (dpa). Nach einem jahrelangen juristischen Tauziehen will das Ulmer Landgericht am 22. Mai über eine millionenschwere Schadenersatzklage des Drogerie-Unternehmers Erwin Müller gegen die Basler Bank J. Safra Sarasin entscheiden. Das gab das Gericht am Montag nach der Eröffnung der Verhandlung bekannt. Müller fordert von der Bank Schadenersatz in Höhe von 45 Millionen Euro wegen angeblicher Falschberatung bei einer Investition in den Luxemburger Sheridan-Fonds. Das Institut bestritt den Vorwurf. Der 84-jährige Müller erschien nicht vor Gericht. Er ließ sich von seinem Anwalt Eckardt Seith vertreten.

Der Milliardär, dessen in Ulm ansässige Drogeriekette mehr als 750 Filialen in Deutschland und anderen Ländern umfasst, klagt als Privatmann. Er will von der Schweizer Bank im Unklaren über die enormen Risiken des Sheridan-Fonds gelassen worden sein. Ihm sei eine Rendite von zwölf Prozent in Aussicht gestellt worden, aber es sei keine Aufklärung über das tatsächliche Geschäftsmodell des Fonds erfolgt, machte Müllers Anwalt



Grundlage für ein großes Vermögen: die Müller-Märkte. FOTO: DPA

geltend. Dass der öffentlichkeitsscheue Drogerie-König nicht persönlich vor der 4. Zivilkammer des Landgerichts erschien, bedauerte die Vorsitzende Richterin Julia Böllert ausdrücklich: „Wir hätten uns gern einen eigenen Eindruck von Herrn Müller verschafft.“ Dessen Anwalt erklärte, die Klage sei hinreichend schriftlich begründet, daher sei ein Erscheinen seines Mandanten nicht erforderlich.

Über solche Fonds wurde der deutsche Staat geschröpft

Über den Sheridan-Fonds wurden schwer durchschaubare Aktientransaktionen rings um die Stichtage für Dividendenzahlungen abgewickelt. Ein Gewinn sollte vor allem mit sogenannten Cum-Ex-Transaktionen erwirtschaftet werden, bei denen der deutsche Fiskus durch mehrfach beantragte Erstattungen auf in Wirklichkeit nur einmal einbehaltene Kapitalertragssteuern geschröpft wurde.

Das Bundesfinanzministerium hatte alle derartigen Erstattungen – auch über andere Finanzprodukte – 2012 grundsätz-

lich gestoppt, zuvor waren mehrere Milliarden Euro geflossen. Der Sheridan-Fonds war nach dem Stopp zusammengebrochen, das von Anlegern eingezahlte Geld war weg. Müllers Anwalt sprach von einem illegalen „Schmarotzer-Fonds“.

Der Anwalt der Bank, Markus Meier, widersprach dem Vorwurf der Falschberatung. Nach ihm vorliegenden Unterlagen sei Müller durchaus von einem Vertreter Sarasins über steueroptimierte Anlagemöglichkeiten und die Risiken informiert worden. Zudem machte Meier geltend, dass Praktiken sogenannter Leerverkäufe zum Zweck der Rückerstattung von Steuerbeträgen, die vorher gar nicht abgeführt worden seien, beim Sheridan-Fonds keineswegs erwiesen seien.

Die Vorsitzende Richterin bekräftigte, dass der Streit nach deutschem statt nach Schweizer Recht sowie vor dem Gericht am Wohnort des Klägers ausgetragen werden kann. Dies war zuvor von der Bank Sarasin bestritten worden, die ein Verfahren in der Schweiz durchzusetzen suchte. Eine Beschwerde Sarasins wies der Bundesgerichtshof 2015 ab.