

## Gemeinsam stark

In der hofeigenen Metzgerei verarbeitet der Familienbetrieb Boßert aus Freisen-Asweiler im Saarland Angusrinder zu leckeren Fleisch- und Wurstwaren. Mit zwei Verkaufsmobilen vermarkten sie ihre Spezialitäten.



Bei Familie Boßert ist Teamarbeit angesagt. Von links sehen Sie Yvonne und Thomas Boßert mit ihren Kindern Jan und Tobias, Stefanie Mühlheim, Heike Boßert sowie die Eltern Ernst und Lydia Boßert.

Fotos: M. Cramer

**A**lle packen mit an und beim Mittagessen gibt es ein leckeres Stück Rindfleisch auf dem Teller. So läuft es bei Familie Boßert aus Freisen-Asweiler im Saarland. „Die Vermarktung unserer Fleischspezialitäten läuft bei uns wie am Schnürchen, weil wir alle an einem Strang ziehen“, ist sich Direktvermarkterin Heike Boßert sicher. Die 25-jährige gelernte Metzgermeisterin ist überzeugt: „Dass wir selber gerne gute Fleischprodukte essen, ist unser bestes Verkaufsargument.“

Boßerts vermarkten pro Jahr bis zu 40 Rinder und Bullen sowie 10 Kälber. „Im Alter von 18 bis 22 Monaten lassen wir unsere Rinder und Bullen auf einem Schlachthof in der Nähe schlachten. Die Tiere haben ein Schlachtgewicht von 350 bis 380 kg pro Tier. Um das Angebot in der Kühltheke zu erweitern, verarbeiten Boßerts pro Woche zwei bis drei

Schweine mit einem Schlachtgewicht von etwa 90 kg und alle 14 Tage ein Spanferkel. Die Schweine stammen von einem befreundeten Betrieb.

### Klare Aufgabenverteilung

Die Aufgaben sind auf dem Betrieb klar verteilt: Während sich der Bruder Thomas Boßert (32) gemeinsam mit seiner Ehefrau Yvonne Boßert (38) um die Landwirtschaft mit Mutterkuhhaltung sowie Haus und Hof kümmert, ist Heike Boßert Chefin in der Hofmetzgerei. Da die Metzgerei unabhängig von der Landwirtschaft als eigenständiger gewerblicher Betrieb läuft, bezahlt Heike Boßert für die Rinder und Bullen ihres Bruders den marktüblichen Schlachtpreis. Der Bruder erhält zusätzlich eine monatliche Miete in Höhe von 1500 € für die Nutzung der 80 m<sup>2</sup> großen Metzgerei inklusive Wasserkosten. Im Gegenzug kümmert sich der gelernte



Gekonnt zerlegt die gelernte Metzgermeisterin Heike Boßert ein Rinderviertel.



Für Anfahrt, Aufbau, 5 Stunden Verkaufszeit und Rückfahrt plant der Familienbetrieb insgesamt 9 Arbeitsstunden ein. Ausräumen und Reinigen nimmt zusätzlich noch eine Dreiviertelstunde in Anspruch.

Landwirt um alle anfallenden Reparaturarbeiten in der Metzgerei.

Seit 2009 vermarkten Boßerts ihre Produkte ausschließlich auf Wochenmärkten. Mit zwei Verkaufsmobilen steuern sie an vier Tagen die Woche insgesamt sieben verschiedene Märkte an. „Wir müssen in Bewegung bleiben“, so die Mutter Lydia Boßert (61) aus eigener Erfahrung. Sie ist mit ihrem Mann Ernst Boßert (60) bereits



Ein Verkaufswagen ist teuer. Pro Meter Verkaufsfläche muss man mit 10 000 € rechnen. Inklusive Sonderausstattung und Werbung kostete Boßerts Verkaufsmobil 75 000 €.

## Einladung zur Landpartie

Familie Boßert weiß, dass Werbung wichtig ist. So schaltet der Betrieb beispielsweise monatlich eine Anzeige im St. Ingberter Wochenspiegel. „Da dieses Magazin von der Stadt gefördert wird, kostet uns die Anzeige lediglich 90 €“, erzählt Heike Boßert. Aufs Jahr gesehen summieren sich die Werbekosten auf rund 2 000 €. Die größte Werbeaktion steht auch jetzt wieder vor Boßerts Tür. Wie bereits im vergangenen Jahr lädt Familie Boßert Ende September dieses Jahres ihre Kunden zur großen Landpartie auf den Betrieb ein. „Am Freitag, den 28. September 2012 beginnen wir ab 19 Uhr

mit einem großen Schlachtfest mit Live-Musik. Am Sonntag, den 30. September geht es weiter mit unserem Hoffest und einem Kreativmarkt. Neben vielen anderen Aktionen gibt es zum Beispiel eine Landmaschinenausstellung, einen Streichelzoo und ein mobiles Sägewerk zu bestaunen“, verrät die gelernte Metzgermeisterin vorab. Für das leibliche Wohl will der Familienbetrieb selbst sorgen. Neben Kaffee und selbst gebackenem Kuchen gibt es leckere Gerichte wie gefüllte Klöße, Gulasch mit Spätzle oder Leberknödel aus Boßerts Töpfen. Erwartet werden 2 500 Gäste.

vor 22 Jahren in die Direktvermarktung eingestiegen. „Anfangs haben wir nur ab Hof verkauft. Dann investierten wir 2002 rund 12 000 € in ein gebrauchtes Verkaufsauto mit 4 m Verkaufsfläche. Ab Ende 2007 brach der Umsatz im Hofladen ein. Der Grund: Durch eine Großbaustelle im Ort, die über zwei Jahre anhielt, blieben die Kunden fern. Die Investition von 75 000 € in ein zweites Verkaufsmobil mit 4,5 m Verkaufsfläche hat uns vor drei Jahren vor einer Pleite bewahrt“, ist sich Lydia Boßert sicher.

### Schlaumachen lohnt sich

Doch der Betrieb hatte Glück im Unglück. Boßerts konnten für das neue

Verkaufsmobil eine EU-Förderung „zur Stärkung der überbetrieblichen Zusammenarbeit in der Region“ in Höhe von 40 % abgreifen. Heute erwirtschaftet der Betrieb mit seiner Vermarktung einen Jahresumsatz von 250 000 €.

Neben Heike Boßert kümmert sich auch die Schwester Stefanie Mühlheim (33, verheiratet) um den Verkauf der Produkte. Außerdem erledigt sie die Buchführung. Sie ist in Teilzeit bei ihrer Schwester Heike Boßert angestellt und erhält monatlich 800 €. Auch die Mutter Lydia Boßert hilft einmal wöchentlich beim Verkaufen. Unterstützt werden die drei Direktvermarkterinnen durch eine Aushilfskraft. Zu guter Letzt hat auch

## Betriebsspiegel

**Lage:** in Freisen-Asweiler, Landkreis St. Wendeler Land, nördliches Saarland, etwa 60 km von Saarbrücken entfernt

**Landwirtschaft:** Betriebsleiter Thomas (32), mit Ehefrau Yvonne Boßert (38), Kinder Tobias (3,5) und Jan (6 Monate)

**Hofmetzgerei:** Betriebsleiterin Heike Boßert (25)

**Mitarbeitende Familienangehörige:** Lydia (61) und Ernst Boßert (60), Stefanie Mühlheim (geb. Boßert, 33)

**Mitarbeiter:** 1 Aushilfsmetzger, 1 Aushilfskraft für den Verkauf

**Landwirtschaft:** 75 Angus-Mutterkühe plus Nachzucht, 3 Angus-Deckbullen, 75 ha Ackerfläche, 110 ha Grünland

**Verarbeitung und Vermarktung:** Pro Jahr etwa 40 Rinder und Bullen,

10 Kälber sowie Zukauf von 150 Schweinen und 12 Spanferkeln

**Wochenmärkte:** Mittwoch: St. Ingbert (45 km entfernt), Bexbach (30 km); Donnerstag: Merzig (60 km), Pirmasens (60 km); Freitag: Illingen (30 km); Samstag: St. Ingbert, Pirmasens; wobei die Märkte donnerstags in Merzig und samstags in St. Ingbert die besten Umsätze bringen

**Investitionen:** Insgesamt 300 000 € für die 80 m<sup>2</sup> große Metzgerei, die Ausstattung inklusive 2 Kühllhäuser sowie 2 Verkaufsfahrzeuge

**Umsatz Direktvermarktung:** 250 000 €/Jahr

der Vater Ernst Boßert auf dem Betrieb gut zu tun. „Mein Vater hilft als ‚Mädchen für alles‘ überall dort mit, wo er gesundheitlich kann“, erzählt Heike Boßert.

### Wurst mit Frauenpower

Zweimal pro Woche wird in der Hofmetzgerei gewurstet. „Wir zerlegen und verarbeiten alles selbst“, so die Metzgermeisterin. Da beim Ausbeinen der Rinder und Schweine viel Muskelkraft gefragt ist, beschäftigt Heike Boßert nach Bedarf einen Aushilfsmetzger, der ihr



Besonders gut läuft der Wochenmarkt samstags in St. Ingbert. Viele Stammkunden decken sich dann bei Familie Boßert für das Wochenende ein.

## Boßerts Preise

Rindfleischprodukte	Preis/kg
Rindersaftschinken	21,90 €
Rinderschinken	28,90 €
Rinderknacker	16,90 €
Rindersalami	24,90 €
Rindermettwürstchen	12,90 €
Cornedbeef	17,90 €
Roastbeef gebacken	36,90 €
Rinderrollbraten	18,90 €
Leberknödel	10,90 €

hierbei zur Hand geht. „Egal ob Rind oder Bulle, beim Zerlegen fällt bei jedem Tier etwa 20 bis 25 % Ausschussware wie Fett und Sehnen an. 40 bis 50 % der Fleischmenge vermarkten wir frisch am Stück. Steaks, Braten, Rouladen oder Gulasch stehen bei unserer Kundschaft hoch im Kurs“, berichtet Heike Boßert. Den Rest verarbeitet sie zu Schinken und Wurst. „Unsere leckeren Knacker,

## Fakten zum Wochenmarktverkauf

- Einkaufsverhalten der Kunden auf dem Wochenmarkt in St. Ingbert (40 000 Einwohner): Mittwochs kaufen etwa 120 Kunden an Boßerts Verkaufswagen ein, samstags 180. In der Ferienzeit kommen mittwochs etwa 80 Kunden. Die Kunden kaufen für 8 bis 10 € ein.
- Der Wochenmarkt geht von 7 bis 12 Uhr. Zwischen 9 und 10 Uhr kommen die meisten Kunden zum Einkaufen.
- Familie Boßert verkauft auch während der Ferien. Da die Konkurrenz in dieser Zeit nicht auf dem Markt vertreten ist, gewinnen die Direktvermarkter dann häufig neue Stammkunden.
- Die Kunden sind in der Regel etwa 50 Jahre alt, haben einen Ein- bis Zweipersonenhaushalt. Sie kennen hausgemachte Wurst noch aus ihrer Kindheit.
- Vor drei bis vier Jahren war es vielen Kunden noch egal, wie teuer das Fleisch war, heute fragen die Kunden gezielt nach den Preisen, sie kaufen insgesamt günstiger ein.
- Der Familienbetrieb vermarktet seine Produkte zu stabilen Preisen, es gibt keine Lockangebote.
- Boßerts Kunden sind flexibel. Sie wissen, dass besonders beim Frischfleisch nicht immer alles da sein kann. Statt Steaks werden dann beispielsweise Rouladen gekauft.



Für 10 feine Bratwürste mit 30 % Rindfleischanteil benötigt Heike Boßert 1 kg Brät aus 800 g Fleisch und Speck sowie 200 g Eis.

Mettwürstchen, Saftschinken, Salami und Leberknödel produziere ich beispielsweise zu 100 % aus reinem Rindfleisch“, verrät die Direktvermarkterin und ergänzt: „Zur Qualitätsverbesserung veredle ich unsere Brühwurstsorten, die normalerweise nur Schweinefleisch enthalten, mit 30 % Rindfleisch.“ Heike Boßert stellt je nach Jahreszeit und Saison 25 bis 30 verschiedene

Wurstspezialitäten im Darm her. Auf ihren würzigen Bauernschinken aus Schweinefleisch ist die junge Metzgerin besonders stolz: „Hierfür habe ich im vergangenen Jahr bei der DLG-Prämierung die Silbermedaille bekommen.“

## Vielfältiges Angebot

Boßerts haben noch mehr im Angebot: Da gibt es beispielsweise bis zu 20 verschiedene Wurstsorten wie Blut-, Leber-, Mett- oder Süzwurst im Glas zu kaufen. Pro Woche vermarkten Boßerts davon etwa 150 Gläser an ihre Kunden. Auch Wiederverkäufer kommen auf ihre Kosten. „Wer bei uns Wurst im Glas bestellt, wird selbstverständlich pünktlich beliefert. Boßerts Kunden schätzen auch die leckeren Fertiggerichte im 400-g-Glas für zwei Personen: Ob Bolognese und Rindergulasch für jeweils 3,90 €, Rinderrouladen für 5,90 € oder Chili con Carne für 3,50 €, Heike Boßert lässt sich für ihre Kunden einiges einfallen. „Zurzeit sind Bolognese und Rouladen die Renner unter den Gläsern“, weiß Stefanie Mühlheim zu berichten. Erfahrungsgemäß ist das Lager nach sechs Wochen leer geräumt. Dann stellt Heike Boßert aufs Neue etwa 300 Gläser Fertiggerichte her. Familie Boßert bietet zudem im kleinen Umfang Partyservice an. Ihre kalten Fleischplatten sind bei ihren Kunden besonders beliebt.

Stefanie Jaisfeld

**Anzeige**  
**Format: 1/1**  
**Kunde: Vierka**  
**4C**