

Ein rundum gelungenes Einkaufserlebnis – auch im Internet

Fleischermeister Claus Böbel investiert einen Großteil seiner freien Zeit für die Arbeit am Internetauftritt und den Online-Verkauf "seiner" Metzgerei. Das Engagement hat ihm ein breites Medienecho und zahlreiche Auszeichnungen eingebracht.

Auf den ersten Blick ist die Metzgerei Böbel im mittelfränkischen Rittersbach eine ganz normale Metzgerei: Familienbetrieb, 10 Mitarbeiter, 3 Auszubildende. Angeboten werden fränkische Fleisch- und Wurstspezialitäten. Vom geschlachteten Vieh bis zum Verkauf wird fast alles selbst hergestellt. Willy Böbel (60) hat 1967 den Betrieb von seinem Vater übernommen. Die damals zugehörige Gastwirtschaft ist inzwischen verpachtet. Sohn Claus Böbel (35) arbeitet in der Metzgerei mit und schickt sich an, den Betrieb irgendwann zu übernehmen. Selbst Claus' Frau Monika ist als gelernte Verkäuferin in die täglichen Arbeiten Verkauf und Verkaufsvorbereitung eingebunden. Alles nicht weiter spektakulär.

Wenn da nicht Claus Böbel und seine Vorliebe für neue Kommunikationsmittel wären. Der zweifache Familienvater hat sich neben der Arbeit intensiv mit Homepage und Online-Shop beschäftigt und unterhält inzwischen drei Seiten im Internet, auf denen es um die Wurst, ums Wurstmachen und das Wurstverschicken geht: www.umdieWurst.de, www.Wurstbrief.de und www.Wurstkiste.de. Beim Wurstbrief wird mancher stutzen, aber Böbel verschickt tatsächlich Würste und was man aus ihnen machen kann in Briefform. Flach, anschaulich und schmackhaft. Böbel hat eine Idee umgesetzt, die vielen sehr abwegig erscheint, aber er ist damit in eine Marktlücke vorgestoßen und verschickt pro Woche bis zu 30 Wurstbriefe, seit der Umsetzung vor rund zwei Jahren waren es mehr als 10.000. Die Idee kam ihm beim Rumspinnen. Seine Seite www.umdieWurst.de hatte zwar viele Besucher, aber wenig Umsätze. Welcher Metzgerskunde kauft schon über das Internet. Es fehlt das Einkaufserlebnis. Etwas außergewöhnliches, spektakuläres musste her. Da kam ihm der Einfall, eine Art Geschenkidee daraus zu machen. Wem fehlt nicht oft das passende kleine Geschenk, das man schon für 10 Euro kriegt. Warum also nicht kleine Wurstgeschenke machen. Und dann auch noch mit der Post. Denn der Gag besteht darin, dass der Beschenkte sein Wurstgeschenk aus dem Briefkasten zieht. Dazu noch hübsch aufgemacht in besonderen Formen als Blume, Herzchen sowie aktuell als Fußballer und mit einer Grußkarte, ebenfalls nach den Wünschen des Schenkenden getextet. Alles durchsichtig verpackt, damit der Gag auch gleich zündet. Inzwischen kommen auch Geschäftsleute, die ihren Kunden mal etwas anderes als kleines Dankeschön zukommen lassen wollen. Handwerker bedanken sich so für den Auftrag oder lassen Geburtstagsgrüße an ihre Kunden verschicken. Der „Wurstbrief“ hat schon Nachwuchs mit der „Wurstkiste“. Das ganze also eine Nummer größer für Kunden, die etwas mehr investieren wollen.

Böbel hat so mit dem Geschäftszweig Internet seinen Kundenkreis um ein vielfaches vergrößert. Kunden aus ganz Deutschland und dem angrenzenden, hauptsächlich deutschsprachigen Ausland nutzen die witzige Idee. Aber auch in die USA ausgewanderte Deutsche bestellen den „Wurstbrief“ für ihre Verwandtschaft in Deutschland. Geschäftsleute, junge internet-affine Kunden, die sein Geschäft wohl kaum besucht hätten, finden so auf seine Seiten und zu seinen Produkten.

Doch Claus Böbel denkt bei seinen Internet-Aktivitäten nicht nur an die Umsätze. Bereits 1997 hat er die erste Seite www.umdiewurst.de entwickelt und sich dafür ein ambitioniertes Ziel gesetzt. Böbel wollte nicht nur, wie alle anderen, dabei sein. Nein, die Seite sollte auch eine erstklassige Qualität haben. Ziel war und ist es, sein gesamtes Fachwissen verbrauchergerecht darzustellen. „In den nächsten Jahren soll ‚umdiewurst‘ das Portal für handwerklich hergestellte Wurst sein“, sagt der Fleischermeister. Bereits jetzt kann der Besucher den gesamten Produktionsprozess, dargestellt mit Skizzen und Fotos aus der Metzgerei Böbel, nachverfolgen. Vom Brät bis zur Wiener. Von der Knochensäge bis zum Kutter. Fachbegriffe wie Poltern oder Umrötung werden erklärt. Selbst die Zusatzstoffe und ihre Funktionen kann der Besucher abrufen. Für diese Leistung hat Böbel im vergangenen Jahr den Bayerischen Verbraucherschutzpreis bekommen. Ergänzt wird die Seite außerdem durch das Produkt des Monats – ebenfalls genauestens erklärt –, Kochvorschläge und Nährwertinfos. Auszeichnungen beim Internetpreis des Deutschen Handwerks, für den innovativsten Handwerksbetrieb im Landkreis Roth, für hervorragendes Marketing und für eine der besten 600 Metzgereien in Deutschland von der Zeitschrift „Feinschmecker“ geben ihm Recht. Zahlreiche TV-, Radio-, Zeitungs- und Online-Berichte (unter anderem, ‚stern‘, ‚taz‘, ‚SAT1‘ und ‚RTL‘) zeugen von der Originalität seiner Ideen.

Dass das Ziel Wurstportal keineswegs abwegig ist, zeigt die Listung bei Google. Seit rund anderthalb Jahren ist Böbel immer unter den ersten drei Positionen, wenn nach einer Metzgerei gesucht wird. Und seine IT-Ambitionen gehen noch weiter. Vielleicht steht irgendwann ein Computer in der Fleischerei, auf dem sich die Kunden per touch-screen über alles rund um Böbel informieren können.

Fact-Sheet

Metzgerei Böbel

Ritterstraße 9

91166 Rittersbach

Tel. 09172/488

Fax 09172/668954

info@umdiewurst.de

www.umdiewurst.de, www.Wurstbrief.de, www.Wurstkiste.de.

Inhaber: Willy Böbel

Geschäftsfelder: Fleisch- und Wurstwarenherstellung, Verkauf im Laden und über das Internet

Mitarbeiter: 10

Auszubildende: 3