

Rollender Verkaufstresen

Seit dem Jahr 2002 ist Christoph Draheim der Herr der leckeren Würste und Fleischwaren aus dem hohen Norden. Süsel-Bujendorf in Schleswig-Holstein ist seit jeher Heimat und geschäftliche Basis der „Landschlachtere Draheim“. Verkauft werden die Produkte ausschließlich mit mobilen Verkaufsfahrzeugen auf den Wochenmärkten in Neustadt, Eutin und Süsel.

► **Wir sind ein Fleischereibetrieb** mit langjähriger Erfahrung und dem Bewusstsein für unsere Verantwortung“, umschreibt Firmeninhaber Christoph Draheim seine Unternehmensdevise. Das besondere Augenmerk liege auf Qualität, Frische und Geschmack der Fleischereierzeugnisse. Draheim legt großen Wert auf 1-a-Lebensmittel, die „zur ausgewogenen und schmackhaften Ernährung unserer Kunden beitragen sollen“.

Seine Lehrlingszeit verbrachte der 46-jährige Draheim über drei Jahre in einem Feinkostbetrieb in Hamburg-Bergedorf. Anschließend arbeitete er rund ein Jahr im väterlichen Betrieb, bevor er 2002 die komplette Geschäftsführung übernahm. Vater Siegfried, mittlerweile 72 Jahre, hilft laut Sohn immer noch gerne mit.

Den mobilen Verkauf betreibt die Landschlachterei aus dem nördlichsten deutschen Bundesland bereits in vierter Generation. Zwischen Neustadt, Eutin und dem Stammsitz Süsel sind es jeweils nur maximal um die 20 Kilometer, die Chef Christoph Draheim mit seinem Verkaufswagen von Borco-Höhns täglich zurücklegt. Während in den Vorjahren etliche Mitbewerber vom Markt verschwanden, ist Draheim mit seinen Wurstspezialitäten bis heute eine feste Größe.

Mobil und flexibel verkaufen

Christoph Draheim: „Das Verkaufen mit unserer fahrenden Filiale hat den großen Vorteil, dass wir sehr flexibel auf Marktveränderungen reagieren können. Die Wegstrecke von einem Ort zum anderen ist in unserem Bundesland zudem relativ kurz.“

Schon der Anhänger vom Opa sei von Borco-Höhns aus Rotenburg gewesen, erzählt Draheim. Ziemlich genau im Sieben-Jahre-Rhythmus wechsele er seinen Selbstfahrer aus. Seit Frühjahr letzten Jahres besitzt Draheim einen neuen Selbstfahrer mit stattlichem Verkaufstresen von 5,80 m Länge, inklusive dem separaten Hackfleischabteil „als wichtiger zusätzlicher Umsatzbringer“, wie Draheim betont.

Die Fahrzeuge aus dem Rotenburger Werk seien optimal auf die praktischen Anforderungen des mobilen Verkaufens ausgerichtet und könnten auch im Alltagsbetrieb „etwas wegstecken“. Bären-LED-Food-Strahler, optimierte Kühlung, viel Kühlvorrat und Solidität zählen für ihn zur Standardausstattung. Lediglich Detaildinge wie beispielsweise eine zusätzliche Halterung oder mehr Kühlschubladen in der Ablage seien im neuen Verkaufswagen noch weiter verbessert worden, berichtet Draheim weiter. Sein Wochenrhythmus ist exakt durchgetaktet. Montag wird geschlachtet, von Dienstag bis Samstag sind die Wochenmärkte bis gegen 13 Uhr sein Einsatzgebiet. Nach Verkaufsende wird im Betrieb in Süsel ausgeräumt und tiefkühlgelagert sowie das Fahrzeug nach jedem Tageseinsatz komplett gereinigt. Und auch der Sonntag ist verplant, nämlich fürs Räuchern.

Alle Lehrlinge können alles, sprich verkaufen, schlachten und produzieren. Dieses Prinzip wird im Draheim-Team nach wie vor praktiziert. Beim Stichwort Lehrlingsausbildung ist Draheim allerdings, ähnlich wie seine Kollegen, zweigespalten. Denn: „Ich würde gerne ausbilden, finde aber nur schwer geeigneten Nachwuchs“, klagt der Fleischermeister.



Hans-Jörg Werth

Die mobile Landschlachterei ist eine feste Größe auf den Wochenmärkten in Neustadt, Eutin und Süsel.



Hans-Jörg Werth

Die „Landschlachtere Draheim“ verkauft ihre Produkte aus eigener Schlachtung ausschließlich auf Wochenmärkten.



Hans-Jörg Werth

Das Verkaufsfahrzeug von Borco-Höhns ist mit modernster Technik und vielen funktionalen Details ausgestattet.



Hans-Jörg Werth

Der 5,80 m lange Verkaufstresen sorgt für Nähe zum Kunden und ermöglicht eine optimale Warenpräsentation.

Ein glückliches Händchen hat er mit seinem Verkaufstrio, Hilde Beth, Regina Witt und Isabel Eggers, die alle in Teilzeit schon viele Jahre zur Stammbesellschaft gehören. Hin und wieder ist auch seine Frau Nicole hinterm mobilen Verkaufstresen anzutreffen.

Der Süseler Produktionsbetrieb mit fünf Mitarbeitern, davon zwei Fleischermeister, verarbeitet pro Woche etwa vier Lämmer, zwölf Schweine, im Winter zwei Rinder (im Sommer eins) sowie alle paar Wochen ein Kalb, erzählt Fleischer Draheim. Sichere Herkunft und artgerechte Haltung seien garantiert. Die in Eigenschlachtung verarbeiteten Tiere stammen von Draheims bäuerlichen Geschäftsfreunden aus direkter Umgebung. Gleich mehrere Auszeichnungen und handwerkliche Gütesiegel zeugen von der hervorragenden Qualität der Produkte.

Regionale Spezialitäten im Angebot

Die ohnehin breite Palette an traditionellen Rezepten für Wurst- und Fleischwaren aus der Region wird regelmäßig erweitert. Ob Lyoner, Bierschinken, Salami, reine Rinderwurst, Lammwurst, Leberwurst, Gänseleberpaste-

te, Krakauer mit Knoblauch oder Mortadella – alles wird immer in feinsten Metzgerqualität hergestellt. An der Warmtheke des Verkaufswagens werden außerdem zum Beispiel Würste, Leberkäse und Schnitzel für den schnellen Hunger angeboten.

Einen sehr guten Ruf hat sich Draheim über die Jahre auch im Bereich Partyservice erarbeitet. Der mache mittlerweile nahezu ein Viertel des Gesamtumsatzes aus. „Wir können ab 20 bis zu 400 Personen Schinkenbraten mit Salaten anbieten, beliebt im Sommer sind unsere Spanferkel vom Grill“, so Draheim. Ob Geburtstags- oder Jubiläumsfeiern, das Catering wird termingenau für das jeweilige Fest geplant.

Neben Stadtfesten & Co. hat Fleischermeister Christoph Draheim auch schon die nächste Großveranstaltung im Kalender markiert – die Landesgartenschau 2016 in Eutin.

Hans-Jörg Werth

Im Kurzprofil

Landschlachtere Christoph Draheim, Dorfstraße 51, 23701 Süsel-Bujendorf, www.schlachtere-draheim.de; Gründungsjahr: 1951, Inhaber: Christoph Draheim; Mitarbeiter: neun Voll- und Teilzeitkräfte, davon vier in der Produktion; Produkte: Fleisch- und Wurstwaren, Räucher- und Schinkenerzeugnisse von Rind, Schwein, Lamm, Wild und zum Teil Geflügel; Motto: „Qualität und Frische jede Woche“.



Hans-Jörg Werth

An der Warmtheke des Verkaufswagens werden den Kunden auch schnelle Gerichte für den kleinen und großen Hunger angeboten.



Hans-Jörg Werth

Fleischermeister Christoph Draheim legt großen Wert auf die regionale Herkunft, die Qualität, Frische und den Geschmack seiner Fleischwaren.