

## **Erfahrung in der Beratung plus Erfolg in der Praxis**

**Werner Häfele und Fritz Gempel beraten gemeinsam zu neuen Geschäftstypen und Verkaufsformen**

**Die beiden arbeiten seit zehn Jahren zusammen und bieten nun eine gemeinsame Beratungsleistung an: Der Fleischer-Unternehmer Werner Häfele aus Winnenden und der Fürther Unternehmensberater Fritz Gempel. Im Zentrum des neuen Beratungsangebots stehen neue Geschäftstypen und neue Verkaufsformen für Lebensmittel. Gemeinsam wollen sie „vom Kunden her denken“, darauf dann neue Ladenmodelle konzipieren und neue Inszenierungen für Lebensmittel schaffen.**

Das Profil der neuen Partner ergibt eine logische Ergänzung: Der Fleischtechniker Werner Häfele hat in den letzten 10 Jahren den Umsatz seines Unternehmens rund verzehnfacht. Bei der Führung der auf sechs Einzelunternehmen aufgesplitteten Metzgerei Häfele wird er von seiner Ehefrau und seinen vier Söhnen unterstützt. In der Branche bekannt wurden die Häfeles vor allem durch ihren Mut, immer wieder neue unternehmerische Wege zu beschreiten.

Von der Metzgerei im Supermarkt als „Shop-in-Shop“-Lösung über den Metzgerimbiss in innerstädtischen Einkaufszentren, von der „Boutique-Metzgerei“ in der Fußgängerzone bis zum Fachgeschäft in der großen Mall am Stadtrand und vom mobilen Geschäft bis zur Metzgerei an der Autobahnabfahrt – es gibt kaum einen Geschäftstyp für Fleischerfachgeschäfte, den die Häfeles nicht schon mit Erfolg ausprobiert haben.

Zum besonderen Erfahrungsreichtum von Werner Häfele gehören kluge Entscheidungen in schwierigen betrieblichen Situationen: Er stand schon in

der Zwickmühle, dass die vorhandene Produktion zu klein wurde, aber ein Neubau unbezahlbar schien – damals war eine Kooperation und ein Immobilien-Mietkauf die Lösung. Er hatte sich schon vor vielen Jahren von der eigenen Schlachtung verabschiedet und kehrte 2004 zu genau diesen handwerklichen Wurzeln zurück.

Der neueste Häfele-Coup ist die „Markthalle Winnenden“. Mit diesem Projekt hat Werner Häfele bewiesen, dass er „vom Kunden her denkt“ und nicht den Fehler macht, Läden vor allem deswegen zu bauen, um die Produktion auszulasten. Das von ihm initiierte Miteinander von Fleischerei, Bäckerei, Obst- und Gemüsehändler, Kaffeerösterei und gastronomischem Betrieb nimmt es mit dem Wettbewerber Edeka genau gegenüber auf. Die „Markthalle Winnenden“ ist ein Stück gestalterische und ökologische Moderne: Die lichten hohen Räume vermitteln Leichtigkeit und Eleganz. Die Solarpaneele auf dem Dach und die Tankstelle für Elektroautos auf dem Firmenparkplatz symbolisieren „Häfele goes Green“.

Das Profil seines neuen Geschäftspartners Fritz Gempel sieht nach Lebenslaufstationen etwas anders aus: Einige Jahre nach seiner Meisterprüfung im Fleischerhandwerk ging dieser als Pressereferent zum Fleischerverband Bayern, war dann Chefredakteur der Fachzeitschrift „Die Fleischerei“ und Marketingleiter eines Beratungsunternehmens. Seit 1998 ist Gempel selbstständig. Sein Kundenschwerpunkt sind die Unternehmen der Fleisch- und Lebensmittelwirtschaft – diese kennt er von der landwirtschaftlichen Seite bis zur Industrie, wo er vor allem im Bereich innerbetriebliche Weiterbildung als Referent eingesetzt ist. Die stärkste Verbundenheit erlebt Gempel nach eigenen Worten nach wie vor im Fleischerhandwerk. Hier hat er beispielsweise schon mehr als 250 Unternehmen durch seine Mitarbeiterseminare erleben können.

Auf die Frage, was ihm mit seinem neuen Partner Werner Häfele verbindet, antwortet Gempel: „Es gibt natürlich die gemeinsame Verbindung zum Lebensmittel Fleisch. Aber viel wichtiger ist, dass Werner Häfele und ich immer die vielen kleinen Einladungen links und rechts des Lebenswegs achtsam aufgehoben und bewertet haben. Wir sind beide neugierig, wissbegierig und haben Freude an neuen Lösungen“. Gempel kennt den unternehmerischen Weg der Familie Häfele genau, denn seit 10 Jahren moderiert er die strategischen Familiengespräche, in denen die Mitglieder der Inhaberkategorie für die vor ihnen liegende Zeit die wichtigen Entscheidungen abstimmen.

Zu der Kooperation für gemeinsame Beratungsleistungen fanden Häfele und Gempel in der „Markthalle Winnenden“. Fritz Gempel erinnert sich: „Ich habe Werner Häfele im Kreis anderer Kollegen gelobt. Weil schließlich normalerweise kein Metzger auf die Idee zu einer Markthalle kommt. Schon beim altbekannten Kombiladen ist es fast immer der Bäcker, der sich den Metzger sucht und diesen überredet.“ Der Metzger, so Gempel, denke zu viel an Fleisch und Wurst und daran, wie er das verkaufen könne. Häfele hingegen denke an seine Kunden und überlege, wie er die Kunden kriegen könnte, die er haben will. Das Fazit des Fürther Unternehmensberaters: Gerade weil ich seit vielen Jahren weiß, dass Werner Häfele die Dinge gerne in all ihren Auswirkungen durchdenkt und plant, habe ich ihm die Kooperation zu Beratungsleistungen angeboten.

Zum Angebot der Beratungsleistungen, die über „Fritz Gempel marketing works“ angeboten und abgerechnet werden, gehören:

- Strategische Planung der Filialisierung
- Standortsuche und Standortbewertung
- Auswahl der besten Ladentypen
- Konzeption des neuen Ladengeschäfts

Ob dabei das Häfele-Modell der Markthalle auch für andere Fleischer-Fachgeschäfte eine Lösung sein kann? Wenn Geschäftsidee, Standort, Personal und Lebensmittel-Partner zusammen passen: Ja! Doch Häfele und Gempel gehen noch weiter: „Wir überlegen an neuen Standorten zunächst: Was braucht diese Stadt? Was brauchen die Menschen in dieser Stadt?“. Da seien Fälle vorstellbar, in denen wir zunächst zum Bürgermeister gehen und anbieten, wir hätten eine Lösung für die langsam verödenende Innenstadt oder für den Leerstand in einem historischen Gebäude. Werner Häfele: „Und dann suchen wir den richtigen Fleischer und den richtigen Bäcker dafür“. Fritz Gempel, der selbst auch 10 Jahre kommunalpolitische Erfahrung als Stadtrat mitbringt, ergänzt: „Das Stadtmarketing muss sechs Dinge zusammen bringen: Kultur, Komfort, Kreativität, Kulinarik, Kommunikation und Kauf. Mit dem Markthallen-Konzept sind wir zunächst Problemlöser für die Stadt und dann natürlich für unseren Kunden.“

### Bilderangebot

<b>Bild 1</b>	<i>Werner Häfele,          Fleischermeister aus          Winnenden. .</i>	 <p>Bildhinweis: Metzgerei Häfele GmbH</p>
---------------	---	--

<b>Bild2</b>	<i>Unternehmensberater Gempel aus Fürth.</i>	<i>Fritz</i>  Bildhinweis: Fritz Gempel marketing works
--------------	--	---

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)