



steinbock spricht...

Transkript zum Interview zwischen Nikola Steinbock und Sarah Dhem

00:00:07,340 --> 00:01:01,620 [Nikola Steinbock]

Herzlich willkommen zu unserem heutigen „Steinbock spricht“. Mein heutiger Gast ist Sarah Dhem, Fleischermeisterin und Unternehmerin in dritter Generation und seit 2004 Geschäftsführerin ihres Familienunternehmens. Das ist zum einen Schulte Lastrup Wurstwaren und dann gibt's noch Kalieber seit 2015. Aber da sprechen wir bestimmt gleich noch drüber. Darüber hinaus engagiert sich Sarah Dhem stark für die gesamte Branche und wurde 2019 zur Präsidentin des Bundesverbands Deutscher Wurst- und Schinkenproduzenten e.V. gewählt. Sie kennt die Fleischwirtschaft, so kann man das sagen, aus ganz verschiedenen Perspektiven: aus dem Handwerk, als Unternehmerin und als Interessenvertreterin. Ich freue mich sehr, heute mit ihr über die Zukunft der Landwirtschaft, Tierhaltung und unseren Umgang mit Fleisch zu sprechen. Herzlich willkommen, Sarah Dhem.

00:01:01,620 --> 00:01:05,000 [Sarah Dhem]

Ja, danke schön für die Einladung. Ich freue mich ganz doll, hier zu sein.

00:01:05,000 --> 00:01:27,900 [Nikola Steinbock]

Wir steigen ein mit der persönlichen Perspektive. Mich würde interessieren, Sarah, du bist Fleischermeisterin, ich hab's gesagt, Unternehmerin in dritter Generation und Verbandspräsidentin. Also irgendwie so mit der Fleischwirtschaft aufgewachsen, würde ich sagen. Was hat dich überzeugt, die Unternehmensleitung zu übernehmen und dein Arbeitsleben dieser Branche zu widmen?

00:01:27,900 --> 00:02:13,160 [Sarah Dhem]

Ja, einerseits bin ich da so reingewachsen. Also ich hab's ja immer, immer mitgelebt als Kind, wusste dann allerdings lange nicht, was ich machen wollte. Hab dann erst mal nach dem Abi studiert, weil, also so kaufen, verkaufen, ja, das hat mich interessiert, aber ob das jetzt Blumen, Autos oder Wurst sein sollten, hätte ich damals nicht sagen können. Hab dann drei Semester studiert und ganze vier Scheine gemacht und hab dann irgendwann gesagt: "Hm, das ist jetzt auch nicht so ganz das Richtige." Da hat mein Vater mich gefragt, er müsste zu 'ner Hausmesse zum Kunden, war damals in Braunschweig und ob ich da nicht mitkommen könnte, weil das wär so blöd, wenn man da immer alleine steht. Man kann nicht mal in Ruhe auf Toilette gehen. War jetzt nicht so begeistert, Braunschweig fand ich jetzt auch nicht so attraktiv, aber dann hat er so die magischen Worte für 'ne Studentin gesagt: "Ich zahl dir das auch."

00:02:13,160 --> 00:02:14,360 [Nikola Steinbock]

[lacht]

00:02:14,360 --> 00:02:19,660 [Sarah Dhem]

Dann bin ich mitgefahren und ich hab tatsächlich nach diesem Wochenende alles über einen Haufen geworfen. Na, da-

00:02:19,660 --> 00:02:20,620 [Nikola Steinbock]
Nach diesem Wochenende?

00:02:20,620 --> 00:03:10,540 [Sarah Dhem]
Nach diesem Wochenende. Ich, oder nach diesem, nach die, ich weiß gar nicht mehr, ob's in der Woche war oder am Wochenende. Das, da hab ich jetzt tatsächlich keine Erinnerung dran. Es war 'ne Hausmesse. Es waren die, die Kunden, unsere Kunden da. Es waren da wieder die Großverbraucher, die Fleischer und ich hab wirklich danach gesagt, abends wurde gefeiert mit den ganzen anderen Ausstellern und da hab ich gesagt: "Genau mit so bekloppten Menschen möchtest du dein Leben verbringen." Also da war für mich klar, genau das, was Papa da macht, das will ich auch. Und dann hab ich alles über den Haufen geworfen, hab mein Studium erst mal geschmissen, hab 'ne Ausbildung angefangen bei Rügenwalder, erst mal zur Industriekauffrau. Hab dann gleich gesagt: "Okay, nee, dann will ich aber auch wissen, worum's geht und nicht immer sagen müssen: Oh, da muss ich mal meinen Papa fragen." Und hab die Fleischerme..., Lehre Fleischermeisterin hinterher gemacht. Hab mein Studium währenddessen noch wieder aufgenommen und war dann mit 27 dann mit allem fertig.

00:03:10,540 --> 00:03:11,070 [Nikola Steinbock]
Alles zusammen.

00:03:11,070 --> 00:03:14,280 [Sarah Dhem]
Ich bin so alt. Ich hab noch 'n Diplom und [lacht]

00:03:14,280 --> 00:03:15,680 [Nikola Steinbock]
Sehr gut, sehr gut.

00:03:15,680 --> 00:03:16,740 [Sarah Dhem]
Heutzutage auch schon klar...

00:03:18,020 --> 00:03:22,560 [Nikola Steinbock]
Du hast jetzt eben gesagt, so mit so bekloppten Leuten möchtest du zu tun haben. Was schreibt man bekloppt?

00:03:22,560 --> 00:03:46,340 [Sarah Dhem]
Ach einfach so dieser, dieser Typ Mensch, der, der bei uns in der Branche unterwegs ist. Es sind einfach Typen. Also da, da gibt's eigentlich wenig Leute, die so ganz normal so null acht fünfzehn irgendwie so, so durchsteuern, sondern es sind, es sind Typen, es wird gelebt, es ist alles auch sehr persönlich, sehr, sehr emotional auch und das hat mich von Anfang an total begeistert.

00:03:46,340 --> 00:03:51,320 [Nikola Steinbock]
Gibt's noch was, was dich fasziniert bis heute an diesem Beruf? Du machst das jetzt auch schon einige Zeit.

00:03:51,320 --> 00:04:21,600 [Sarah Dhem]
Ja, einfach diese Verantwortung, die das mitbringt, weil wir, wir sind, also viele, es gibt viele tolle Gewerke, Handwerke. Wir sind aber die Einzigen, die aus einem Lebewesen wir

transformieren in ein Lebensmittel. Und das ist schon ein Part, den ich sehr, sehr wertvoll finde und der mich auch sehr fasziniert und wo ich dann ja auch im Laufe meines Berufsweges hingegangen bin und gesagt habe: "Okay, jetzt möchte ich auch das Wie der Tierhaltung mit beeinflussen."

00:04:21,600 --> 00:04:37,510 [Nikola Steinbock]

Was würdest du sagen, sind denn aktuell die größten Herausforderungen? Ich glaube, dass aus einem Lebewesen ein Produkt zu machen, ist ja auch was, was viele Menschen sehr, sehr kritisch sehen. Das ist ja bestimmt eins der Themen. Aber was sind jetzt für dich aktuell so die größten Herausforderungen insgesamt, aber auch für eure Unternehmen?

00:04:37,510 --> 00:05:18,160 [Sarah Dhem]

[lacht] Da weiß ich, da weiß ich nicht, ich weiß gar nicht, wo ich anfangen soll. Also ich hab das auch, mein Papa ist ja in, mittlerweile nicht mehr im Unternehmen und wir haben das neulich auch noch mal besprochen. Da sagte er auch: "Sarah, so viele Sachen, um die du dich kümmern musst, das hatte ich früher nicht." Das heißt, ich musste mich um unsere Leute kümmern und ich musste mich darum kümmern, dass wir genug Wurst verkaufen. Das war mein Antrieb. Und dann kam vielleicht mal so einmal im Jahr oder alle paar Jahre mal so was ganz Großes wie die Schweinepest. Dann kam auch noch mal BSE, aber ansonsten war Ruhe. Und im Moment, also man hat ja immer mindestens acht Baustellen gleichzeitig. Jetzt muss ich mich um diese Verpackungsgeschichte kümmern, gleichzeitig das Tierhaltungskennzeichnung - kennzeichnungsgesetz die Dieselpreise. Also

00:05:19,640 --> 00:05:34,780 [Sarah Dhem]

man weiß gar nicht mehr, wo man anfangen soll, wo man aufhören soll. Das heißt, immer so schön Klarheit schaffen, Prioritäten setzen, ja, immer noch zu viel. Und das ist das, was, was uns im Moment wirklich mit den wirklich hohen Kosten und der Kaufzurückhaltung am meisten belastet im Moment.

00:05:34,780 --> 00:05:52,860 [Nikola Steinbock]

Hm, du hast gesagt Tierhaltungskennzeichnungsgesetz. Wie hat sich aus deiner Sicht die Tierhaltung in den letzten Jahren verändert? Wo stehen wir da heute? Und dann würd ich ganz aktuell fragen, weil es war natürlich gestern auch Thema beim parlamentarischen Abend des Bauernverbands in einigen Gesprächen: Was denkst du über das neue Gesetz?

00:05:52,860 --> 00:08:21,900 [Sarah Dhem]

Also Tierhaltung an sich in Deutschland und das ist einfach was, was wir immer wieder sehen müssen, die Tierhaltung, so wie wir sie heute haben, die haben wir alle zusammen über mindestens fünfzig Jahre entwickelt. Das ist das, was wir alle gemeinsam nachgefragt, gegessen, gekauft haben und mit dem wir gewachsen sind. Ich bin im Oldenburger Münsterland zu Hause. Da ist es einfach die Tierhaltung, die auch das Oldenburger Münsterland groß gemacht hat. Und das haben wir nicht vergessen und das vergessen wir auch heute nicht. Das ist in unserer DNA einfach drin. Dass wir heute über das Wie diskutieren, finde ich richtig und wichtig, weil wir es können, weil wir auch da Vorreiter sein können und weil diese Fragen nach Ethik, die sind ja da. Und dieser gesellschaftliche Anspruch und der Kauf an der Theke, dass das zwei völlig verschiedene Sachen sind, ich glaube, das wissen wir alle. Und trotzdem ist es ja auch unsere Aufgabe, diese Fragen zu beantworten. Wir haben mit der Landwirtin, mit der Gabi Mörixmann, mit der ich so eng zusammenarbeite, wir stellen immer wieder fest, wenn wir Fragen nicht beantworten wollen am liebsten, dann müssen wir da hingucken, was wir da verändern können, weil dann ist es noch nicht gut. Und so geht's mir auch. Und das, das fing ganz früh an.

Meine, meine Cousine hat mich mal ganz früh gefragt und mir so 'n Ferkelschutzkorb gezeigt und: „Ja, aber das geht doch nicht.“ Und ich hab das damals voller Inbrunst beantwortet mit: „Doch, das schützt die Ferkel.“ Und das seh ich auch heute noch so. Heute weiß ich aber, wenn ich die Sau anders züchte, geht es auch anders. Es ist nur nicht mal eben so, wie dann der Verbraucher meint: „Ja, dann mach doch mehr Platz und dann geht das alles.“ Und da ist einfach auch so viel Wissen verloren gegangen. Nicht nur über Tierhaltung, auch über über die Produktion von Wurst und Fleisch. Wir haben 2016 haben wir mal so 'n Tag des offenen Hauses dann gemacht und haben über 450 Leute bei uns durch den Betrieb geschleust, inklusive Hygienebelehrung der ganzen Maßnahmen, die da so zugehören. Und wirklich bei jeder Gruppe, die sind immer mit Zehnergruppen sind die durchgegangen und unser damaliger Betriebsleiter, der ist jetzt in Rente, ja, war ganz verzweifelt, sagt er: „Sarah, acht von zehn sagen mir ja jeder Runde, dass das so sauber ist bei euch.“ Und sagt er: „Was glauben die denn? Wir produzieren hier das, was die essen. Die-- Wieso-- Wie kommt das denn, dass die alle glauben, dass das nicht sauber ist? In deren Küchen ist es doch auch sauber.“ Und das ist ein Punkt, den haben wir als Branche insgesamt irgendwie verpennt. Wir mussten aufgrund von Maßnahmen Landwirtschaft natürlich auch Seuchenschutz. Wir haben immer mehr zugemacht nicht mehr gezeigt, nicht mehr drüber geredet, weil es zu einem gewissen Zeitpunkt auch noch jeder wusste, wie es ist.

00:08:21,900 --> 00:08:23,160 [Nikola Steinbock]
Okay, mhm.

00:08:23,160 --> 00:09:43,180 [Sarah Dhem]
Und dann haben wir, glaube ich, irgendwann verpasst, dass es nicht mehr jeder weiß und plötzlich, ja, dann, ne, die schönen Bilder auf den Packungen, dann wird man da was suggeriert, was aber eigentlich nicht so ist. Und da haben wir-- das ist das, was wir jetzt bearbeiten müssen. Und jetzt müssen wir wieder erklären und wir müssen an einigen Stellen vielleicht auch dann mal erklären, wie's einfach preislich zusammenhängt und dass einige Sachen dann vielleicht auch nicht gehen. Das Tierhaltungskennzeichnungsgesetz, das begleitet mich jetzt seit 2015, tatsächlich seit der ersten Hart aber fair-Sendung mit Herr Schmidt. Ich habe weiterhin die Hoffnung, dass es kommt. Das sage ich jetzt ganz klar als Unternehmerin und ich bin auch überzeugt davon, dass es für die Branche, für die gesamte Branche von Landwirtschaft bis zur Verarbeitung einfach gut wäre. Ich glaube, es bringt uns Ruhe, weil wir nicht mehr so angreifbar drin sind. Es, es, es steht dann ja dran. Also ganz ehrlich, wenn wir hier irgendwie nachts unterwegs sind und morgens um vier auf die Idee kommen, wir essen jetzt noch 'n Döner und da steht Stufe vier. Ganz ehrlich, dann wissen wir beide, der gute Mann hat das System nicht verstanden, weil die Wahrscheinlichkeit ist echt gering. Das heißt, ich, mit der Erwartungshaltung, wo ich da hingeh, da darf sich ja auch keiner wundern, wenn ich mir 'ne Bratwurst für zwei Euro heute noch kaufen kann. Dass, dass das nicht 'ne, 'ne Bio-Bratwurst ist, finde ich eigentlich völlig logisch.

00:09:44,400 --> 00:09:51,220 [Sarah Dhem]
Und ich glaube einfach, wenn es einfach überall klar ist, was es ist. Ich glaube nicht, dass deswegen weniger gegessen wird.

00:09:51,220 --> 00:09:51,560 [Nikola Steinbock]
Okay.

00:09:51,560 --> 00:10:40,740 [Sarah Dhem]

Das, das ist tatsächlich meine Überzeugung, weil im Grunde genommen weiß es jeder, dass es zu dem Preis oder zu einigen Preisen anders nicht sein kann. Und ich glaube aber, dass diese ganzen Angriffe von NGOs und diese Empörung immer wieder: „Das hab ich nicht gewusst und das hab ich ja nicht gewusst, dass die Tiere so gehalten werden“, dann ist es einfach klar, dann steht es überall dran und dann kann ich 'ne Entscheidung treffen als Verbraucher. Und wir müssen den Verbraucher endlich in die Verantwortung bringen. Das ist einfach mir wahnsinnig wichtig. Ich stell immer die Frage so: „Wie sieht's denn in deinem Kühlschrank aus?“ Das ist ja das, was du deinem Motor ... Wir reden ja viel über Gesund-Gesundheit hier. Longevity ist ja so der neue heiße Scheiß, wo ich dann immer sage: „Was isst du denn? Was tust du denn dir selber an?“ Motoröl fürs Auto darf 38, 39 Euro kosten. Gar kein Problem, nur das Beste. Was ist mit meinem Körper? So, und da geht's ja schon los.

00:10:40,740 --> 00:11:09,640 [Nikola Steinbock]

Also ich bei Verbraucher in die Verantwortung nehmen, find ich 'n super Satz. ganz, ganz toll. Hab ich so noch nicht gehört im Zusammenhang, aber ich glaube, darum geht's und danke auch für deine, deine klare Haltung zu dem Gesetz und das hier auszusprechen. Ich hab gesehen, du sprichst in Interviews auch von Achtsamkeit gegenüber Tieren und Lebensmitteln. So 'n bisschen hast du das ja eben schon beschrieben, ne. Was mach ich mit meinem eigenen Körper und die Analogie zum Motoröl, geht so, find ich auch klasse. Kannst du noch mal beschreiben, was Achtsamkeit für dich in deiner täglichen Arbeit bedeutet?

00:11:10,900 --> 00:12:58,288 [Sarah Dhem]

Ja, wir haben das ja auch wieder gelernt. Als wir, wir haben gesagt, wir wollen irgendwie zurück zu den Wurzeln. Wir haben 2010 angefangen, 'n erste, ja, die ersten Tiere, bunte Bentheimer zu bekommen. So, und da geht das ja allein schon los. Dann fängst du langsam an und du bist das gewohnt, so wie jetzt, ne. So ist langsam wieder Grillwetter. Papa hat damals seinen Einkauf gemacht. So: „Papa, Grillwetter geht los, du musst mehr Nacken bestellen.“ Ja, und dann kommen da aber fünf Bentheimer und die haben irgendwie auch so und so viele Bestellungen, oder es waren fünf Bentheimer angesagt und dann kamen aber nur vier, weil eins partout nicht auf den Anhänger wollte und der Landwirt entschieden hat: „Ich bring hier alle durcheinander, dann geht der nächstes Mal mit.“ Fertig. So, dann hab ich aber nicht alle Teilstücke, was ich eigentlich hätte verkaufen wollen. Und dann geht's ja schon los. Da muss man ja selber wieder überlegen und das haben wir die letzten Jahre wirklich viel gelernt: Was kann ich machen? Was brauche ich? Wie viel Produkte brauche ich, um das ganze Tier dann auch bei Haltungsstufe vier jetzt zum Beispiel, um auch wirklich das ganze Tier in Stufe vier ins Geld zu bekommen und nicht nur Nacken, Oberschale, Rücken. Sondern auch eben die Wurst dazu. Wir haben angefangen mit Gläsern Bolognese einzukochen, was auch länger haltbar ist, wo man einfach dann auch mal immer 'ne Charge machen kann, wenn, wenn sonst gerade nicht so viel läuft. Und das ist 'ne Achtsamkeit, die ist für uns wieder neu gewesen, weil wir auch gewohnt waren, wie jeder Verbraucher auch: Ich bestelle das an der Theke meines Vertrauens, was ich haben will und dann kriege ich das. So und das klappt jetzt nicht mehr. Und das ist auch in unserem Programm, wo wir auch dann mit dem Einzelhandel natürlich auch immer viel Vorarbeit leisten müssen, dass auch die darauf vorbereitet sind, dass auch zu Weihnachten nicht plötzlich die dreifache Menge an Filets da sind. Es geht halt nicht. Und das, das ist 'ne Achtsamkeit oder 'ne Wertschätzung, die wir wieder, die wir wieder ha..., klar haben müssen. Auch egal zu welcher Haltungsstufe.

00:12:59,588 --> 00:13:08,648 [Nikola Steinbock]

Jetzt hast du ja 2015 Kalieber gegründet. Was war da der, der Anlass für diese Gründung noch mal eines separaten Unternehmens?

00:13:08,648 --> 00:15:02,988 [Sarah Dhem]

Ja, zusammen mit meinem Mann. Wir, wir haben eben diese Beschäftigung seit 2010 mit dem bunten Bentheimer, war so 'n bisschen der Startschuss. Wir wollten einfach noch mal was anders machen. Dann mussten wir 2012 bis 2014 mussten wir sehr groß umbauen, investieren, weil wir IF, also uns auch nach IFS auditieren lassen mussten, Branchenstandard und dafür mussten wir ... Wir haben zehn Millionen Umsatz gemacht und sind mit 1,5 Millionen in die Planung gegangen, mit drei Millionen dann wirklich in den Bau gestartet und es sind am Ende fünf Millionen geworden, weil dann noch eins zum anderen kam. Und da war aber auch allein diese Vorbereitung auf die Bankgespräche: Ja, warum meinen wir jetzt, dass das 'ne gute Idee ist? So, wir kommen, wir sind Spezialist in Sachen Zunge. Es gibt bei uns die besten Schweinezungen, Rinderzungen. Das ist was, das liegt uns am Herzen, das können wir. Da bringen wir ein, ja, drei Generationen Wissen mit und das ist so unser Schwerpunkt. Und dann ist aber in dieser Vorbereitung für die Bankgespräche mir immer wieder aufgefallen: Ja, es ist das Wissen, die Zungen, ganz klar, die Qualität, die unabdingbare Qualität, die wir haben. Und ich kam aber immer wieder aufs Handwerk zurück, weil wir si... wir haben Industriegröße. Wir sind also mit Handwerk zur Industriegröße gewachsen, aber diese Handarbeit ist einfach bei uns der dritte Pfeiler. Und dann haben wir dann gesagt, da müssen wir jetzt was draus machen und wir wollen das so wie Opa, wir wollen wieder wissen, wo die Tiere herkommen. Und dann hat man, haben wir gesagt: "Ja gut, wenn wir jetzt mit 'nem Bentheimer anfangen," wir wohnen halt auf 'm Dorf, haben wir gesagt: "Mit 'nem Bentheimer und dann hier so mit so 'nem doch etwas ländlicheren Einzugsgebiet, das könnte eng werden. Wir wollen 'n Onlineshop machen." Da hat mein Papa sich da hingesetzt und hat gesagt: "Also wenn ihr jetzt anfangt, die Wurst mit der Post zu verschicken, dann macht doch mal was Eigenes." [lacht] Er kann heute zum Glück drüber lachen und steht da auch voll dahinter, aber das konnte er sich damals tatsächlich überhaupt nicht vorstellen und wir haben uns auch anderweitig beraten lassen und da wurde auch gesagt: "Mensch, ihr seid strategisch jetzt in so unterschiedlichen Bereichen unterwegs, trennt das besser."

00:15:02,988 --> 00:15:03,548 [Nikola Steinbock]

Okay.

00:15:03,548 --> 00:15:20,428 [Sarah Dhem]

Deswegen ist 'ne eigene Firma geworden. Wir haben aber von Anfang an Schulte mit auf die Website genommen, weil wir uns nie vorwerfen lassen wollten, dass wir da irgendwas vertuschen. Wir zeigen immer die Bilder aus der Produktion, wo auch das Schulte-Schild auf jedem Kittel alleine mit drauf ist. Also es war am Anfang tatsächlich noch so 'n bisschen so, dass man

00:15:21,488 --> 00:15:41,748 [Sarah Dhem]

über, also dass wir, ich auch in der Kommunikation fiel mir das manchmal schwer: Wie stelle ich das jetzt dar? Wie mache ich das jetzt? Und umso länger das jetzt dauert, umso stolzer bin ich, weil da, wo ich herkomme und das, was Opa und Papa da aufgebaut haben, das ermöglicht uns, dass wir das so leben können. Und da merkt man auch, dass sich die eigene Kommunikation da sehr angefasst hat.

00:15:41,748 --> 00:16:00,028 [Nikola Steinbock]

Das finde ich spannend, weil wir haben als Unternehmenswerte, wir haben fünf Unternehmenswerte, aber zwei davon sind Beständigkeit und Innovation. Und dann haben viele immer gesagt, das widerspricht sich und wir finden das nicht. Und du hast das eben genauso

gesagt, ne. Diese Beständigkeit, diese Wurzeln geben dir die Chance zu innovieren und was Neues zu machen. Und ich finde das einfach cool, wenn man beides schätzen kann.

00:16:00,028 --> 00:16:16,308 [Sarah Dhem]

Ich war so stolz, als wir die erste handgelegte Zungenwurst mit einzelnen handgelegten Zungen vom Aktivstallschwein gemacht haben. Da bin ich erst mal 'ne Runde durch die Bude getanzt, weil das einfach für mich so 'n Schritt war, so Opas Urprodukt und jetzt eben mit der neuen Tierhaltung. Das ist cool.

00:16:16,308 --> 00:16:38,548 [Nikola Steinbock]

Und ich finde, man merkt dir das auch total an, ne. Du strahlst dabei, auch wie du diese Geschichte beschreibst mit, mit Opa und Papa. Der Stolz, der kommt bei mir an. Lass uns noch mal über Fleischkonsum und gesellschaftlichen Wandel sprechen. Kann ja nicht außen vor bleiben. du hast ja bei Rügenwalder gelernt, du hast es schon gesagt, als Industriekauffrau. Rügenwalder ist ja eins der Unternehmen, die sich da sehr stark verändert haben, aber ja weg von dem Ursprünglichen.

00:16:38,548 --> 00:16:39,588 [Sarah Dhem]

Da war ich aber lange weg.

00:16:39,588 --> 00:16:41,138 [Nikola Steinbock]

Produkt. [lacht]

00:16:41,138 --> 00:16:42,848 [Sarah Dhem]

Das wollte ich auch gar nicht in Verbindung bringen.

00:16:42,848 --> 00:17:03,548 [Nikola Steinbock]

Ich finde das auch ganz spannend, ne, weil du sagst, ihr seid ja mit Kalieber jetzt diesen Weg gegangen, zurück zu den Wurzeln 'n Stück weit, kombiniert mit Innovation. Die sind ja einen ganz anderen Weg gegangen. Also der Fleischkonsum verändert sich oder eben der Konsum von alternativen Produkten. Wie erlebst du diesen Wandel auch bei euch im Unternehmen und wie geht ihr damit um?

00:17:03,548 --> 00:17:17,808 [Sarah Dhem]

Ja, wir, wir sind eigentlich sehr weit vor der Bewegung gewesen, weil wir gesagt haben, Zungenw..., klar, da kommt noch so die Besonderheit mit dem Zungenthema dazu, wo man sich dann natürlich auch, ich war mit 27 im Unternehmen, wo man sich dann natürlich auch fragt:

00:17:19,448 --> 00:18:21,660 [Sarah Dhem]

"Wird das immer noch so gegessen? Ist das noch so? Ist das nicht so?" Dann ist so 'n bisschen der Druck, auch noch was in 'ne andere Richtung zu bewegen, auch so 'n bisschen da. Ich wollte wir hatten jetzt nicht nur 'n schönen Generationsübergang und mein Vater hat mir irgendwann mal so: "Das hätte ich anders gemacht." Und ich so: "Ja, Papa, aber ich habe mir jetzt tatsächlich in den Kopf gesetzt, ich möchte eigene Fußstapfen hinterlassen und ich kann das nicht so machen wie du, weil ich bin nicht du, ich bin ganz anders", obwohl wir uns sehr ähnlich sind. Na ja und so, so haben wir einfach angefangen, uns damit zu beschäftigen und mein Mann war damals noch in, woanders tätig als gelernter Koch, Lebensmitteltechniker. Und dann haben wir abends immer zu Hause gegessen, wenn wir beide Feierabend hatten und haben so rumphilosophiert, was so alles möglich ist und was so Richtung Genuss, wir sind beide so Genussmenschen und wie man das alles noch so umsetzen könnte. Und dann haben wir gesagt:

"Mensch, das ist ja total bescheuert. Eigentlich müssten wir das doch auch zusammenbringen." Und das waren Schwieriger Schritt für uns beide, weil ich musste mir nach zwei Ausbildungen, einem Meistertitel und 'nem Diplom immer noch sagen lassen: "Oh, jetzt fehlt ja nur noch der richtige Mann."

00:18:23,150 --> 00:19:29,940 [Sarah Dhem]

Das ist das, was man hören will. Und mein, für meinen Mann war's natürlich auch nicht Traum, jetzt als Schwiegersohn irgendwo einzusteigen. Und dann haben wir aber gesagt: "So, das ist jetzt aber auch alles völlig egal. Wir wissen, was wir wollen und dann lasst ihr alle reden. Wir machen das so, wie wir das für richtig halten." Und das war auch gut so, auch das so früh anzuschieben. Für uns war beide klar, wir wollen nichts Vegetarisch-Veganes machen, weil das sind wir nicht. Wir haben das mal einmal zur Diskussion gestellt bei uns und unser, ja, heutiger Betriebsleiter, damals noch Stellvertreter, der sagte dann so nach fünf Minuten Schweigen: "Oh, Sarah, können wir nicht was machen, womit wir uns auskennen?" Und da hab ich so gedacht: "Ja, der bringt gerade das auf den Punkt, was ich in meinem Herzen so fühle", weil wir, wir leben Fleisch. Ich kann immer nur auf der Basis diskutieren, dass wir Tiere züchten, mästen, schlachten, damit sie uns Lebensmittel werden. Das ist meine Basis. Da drunter kann ich nicht. Ich kann das wie diskutieren, aber das ist einfach meine Basis. Die finde ich auch richtig und auch wichtig. Und die haben wir uns dann als, als Schwerpunkt gesetzt, da was zu verändern. Und das war für uns auch der, der richtige Weg.

00:19:31,680 --> 00:19:41,560 [Nikola Steinbock]

Es wird darüber diskutiert, ob Fleisch mehr ein Genussmittel statt ein Alltagsprodukt werden sollte, müsste aus unterschiedlichen Gründen. Was ist Fleisch für dich?

00:19:44,620 --> 00:20:11,379 [Sarah Dhem]

Ich, ich bin tatsächlich oft bei diesem ganz alten CMA-Spruch "Fleisch ist ein Stück Lebenskraft". Ich schätze Protein einfach sehr und einfach gerade Fleisch als schnell verfügbar und bringt alles mit, was wir so brauchen. Ich glaube aber auch, dass wir aus dieser Generation, ich kann mich noch sehr gut daran erinnern, Oma und Opa, wenn da Essen war, also man musste sich ja vollfressen, weil das war dann das Zeichen dafür, dass es uns gut geht.

00:20:12,380 --> 00:20:23,780 [Sarah Dhem]

wir reden ja gar nicht mal über täglich Fleisch. Wir reden ja ehrlicherweise auch über dreimal täglich Fleisch. Also morgens die Schinkenwurst auf 'm Brot, mittags das Schnitzel, abends noch 'ne Frikadelle oder egal was.

00:20:24,900 --> 00:20:47,020 [Sarah Dhem]

Da müssen wir uns, glaube ich, auch mal eben ehrlich machen: Muss das sein? Und da müssen wir aber auch wieder ganz woanders anfangen, weil wenn wir, wenn wir jetzt einfach sagen: "So, lass das weg", dann haben wir 'ne ganze Generation oder vielleicht sogar zwei Generationen, die sagen: "Ja, aber wenn ich jetzt bei Schnitzel, Kartoffeln und Blumenkohl das Fleisch weglasse, dann liegen da Kartoffeln und Blumenkohl und ich kann ja nicht meine Soße machen."

00:20:48,840 --> 00:21:16,320 [Sarah Dhem]

Wir müssen bei den Kindern wieder anfangen. Deswegen, ich hab den kleinen Kinderbuch mitgebracht. Das war genau, das war, war uns auch einfach 'n Anliegen. Wir müssen die Kinder wieder abholen. Ich find's auch ganz schlimm. Also das krieg ich selbst auf 'm Dorf mit, dass die gar nicht mitbekommen, was essen sie da eigentlich. Und wenn ich mit 14 irgendwann feststelle, oh Gott, das war mal 'n leckeres Ferkel, was ich da, oder niedliches Ferkel, was ich da jetzt

gerade esse, dass man sich dann erschreckt in dem Alter und auch sagt: "Danke, ich nicht mehr" ist völlig in Ordnung.

00:21:17,580 --> 00:21:56,540 [Sarah Dhem]

Ich möchte einfach gerne und wir machen ganz viel zusammen mit den Grundschulen, mit den Oberschulen und gestern, letzten beiden Tage noch, weiß nicht, ich glaub, drei Oberschulklassen wieder bei uns gehabt. Wir machen Zerlegekurse mit den, mit den vierten Klassen der Grundschule, einfach um das zu zeigen. Zu zeigen, was es ist, wo's herkommt. Wenn dann jemand sagt: "Nee, das möchte ich nicht", das ist für mich völlig in Ordnung. Das, da kann ich unheimlich gut mit leben. Nur das geheim halten, was es ist, damit dann 'n Kind vielleicht nicht sagt, dass es das nicht isst oder vorher schon beeinflussen, das find ich alles nicht richtig. Ich finde einfach, Fleisch ist ein Grundnahrungsmittel und wir sind aber alle dafür verantwortlich, dass wir uns mal überlegen, wie viel muss sein.

00:21:56,540 --> 00:22:14,280 [Nikola Steinbock]

Genau, du hattest ja vorhin schon gesagt, der Verbraucher hat ja die Verantwortung, indem er eben auch dafür bezahlt, also die Zahlungsbereitschaft hat, dafür zu sagen: "Ich will Qualität." Welche Rolle spielt denn der Handel da aus deiner Sicht in diesem Preis-Qualitätsspannungsfeld?

00:22:14,280 --> 00:23:37,740 [Sarah Dhem]

Ah, tja, das ist, also ich, den Handel zu pauschalisieren, ist natürlich sehr, sehr schwierig, weil der natürlich genauso unterschiedlich ist wie, wie unsere Branche auch. Es gibt es, es gibt die, die wirklich viel und billig können. Es gibt die, die in Spezialitäten gehen. Dann gibt's ja auch innerhalb eines Supermarktes oder dann gibt's ja auch noch wieder verschiedene Kaufleute, zentral geführte Läden. Ich find das sehr schwer, über einen, über einen Kamm zu scheren. Ich würde mir da mehr wünschen, dass ein gutes Angebot geschaffen wird, weil wir reden sehr, sehr viel drüber und auch die Präsentationen des Handels, die sind immer spannend, wenn ich die dann sehe und frag mich dann auch oft jedes Mal: "Mensch, wir müssten ja eigentlich jede Woche ausverkauft sein, wenn dem denn alles so ist." schwierig. Ich glaube, dass wir aber gemeinsam 'ne Chance haben, wenn wir einfach es schaffen, den Verbraucher gemeinsam abzuholen, indem wir ehrliche Geschichten erzählen, indem wir transparent arbeiten und das einfach bis zur Theke, bis zum Kühlregal transportieren können, dann haben wir da auch echt 'ne Chance, auch 'n bisschen was zu bewegen. Und wir dürfen halt alle nicht ganz spinnen, was dann so Margen angeht. jeder muss sein Geld verdienen. Wir haben alle mit diesen immens hohen Kosten zu, zu zu kämpfen und da sehe ich einfach auch gerade die Regierung eher in der Pflicht, mal irgendwie zu schaffen, dass das Geld da bleibt und nicht zu sagen, na ja, die Arbeitgeber können ja tausend Euro verschenken, die wir gerade nicht haben.

00:23:38,980 --> 00:23:44,720 [Sarah Dhem]

Dann, dann sind wir einfach in der praktischen Arbeit gemeinsam mit unseren Kunden eigentlich auf 'm Weg, wo wir wirklich was bewegen können.

00:23:44,720 --> 00:24:00,280 [Nikola Steinbock]

Mhm. Du hattest ja auch in 'nem anderen Kreis, wo wir zusammen waren, davon gesprochen, dass man sehr stark an Steuererleichterungen für die, für die Mitte dran muss, ne, um da auch wieder die Möglichkeit zu schaffen, dass man Spielraum hat, um auch unter anderem für gute Lebensmittel Geld auszugeben, ne. Fand ich auch 'n-

00:24:00,280 --> 00:24:01,140 [Sarah Dhem]

Richtig.

00:24:01,140 --> 00:24:40,736 [Nikola Steinbock]

- 'n gutes Statement. Mich würde noch interessieren, wir hatten am Dienstag in Frankfurt Agrarfinanztagung und da haben wir drüber geredet: Wann investier ich, ne, wenn ich ungefähr weiß, wo's langgeht, wenn ich Planungssicherheit habe. Jetzt hast du ja beschrieben, wie ihr investiert habt und wie ihr doch verglichen mit 'm Umsatz, ne, wobei das nicht die einzige Kennzahl ist, aber trotzdem schon mal ganz interessant, da 'ne tierisch hohe Summe in die Hand genommen habt. Was hat euch den Mut gegeben, das zu tun, Sarah? Das würde mich jetzt noch mal interessieren, weil Das ist ja was, was man wirklich in der Summe sehr langfristig tragen und abbezahlen muss. Was hat euch den Mut gegeben, diese Entscheidung zu treffen? Planungssicherheit hattet ihr jetzt auch nur begrenzt, würde ich sagen.

00:24:40,736 --> 00:24:46,056 [Sarah Dhem]

Richtig. Also Planungssicherheit ist tatsächlich auch noch nie was, was ich irgendwie großartig eingefordert habe, weil

00:24:47,236 --> 00:26:26,956 [Sarah Dhem]

da bin ich sehr bei mir und in meiner Eigenverantwortung. Ich treffe die Entscheidung für mich und klar muss ich auf mein Marktumfeld achten. Trotzdem finde ich es einfach wichtig. Ich muss erst mal wissen, wo ich hinwill und wenn ich davon überzeugt bin und das war da so. Wir haben damals alles auch infrage gestellt. Ich habe auch überlegt, ob Blumen verkaufen vielleicht doch noch 'ne tolle Sache ist oder Hausfrau und Mutter. Also man, man stellt sich diese Fragen, ne, wenn man vor so einer Investition steht. Ist das hier wirklich 'ne gute Idee? Wollen wir das? mein Vater saß dann da und ja, ich habe hier die Sicherheiten und der Banker guckt ihn dann an: "Herr Schulte, jetzt seien Sie mir nicht böse, aber rein biologisch sind Sie nicht mehr der, der das abbezahlt." Also da kamen Sachen auf uns zu, wo, wo ich kriegte nur Schnappatmung und gedacht: „Oh Gott, darf der das so sagen?“ Papa fiel alles aus dem Gesicht. Ja, also man, man stellt sich viele Fragen und wir waren damals wirklich zutiefst davon überzeugt, dass das das Richtige ist. Und wir haben da dran geglaubt und das hat sich auch bewahrheitet. Wir haben jetzt tatsächlich so seit zwei, drei Jahren eine Situation, wo wirklich so viele Sachen auf uns einströmen. Es ist sackschwer, den Kopf oben zu behalten. Das muss man im Moment, glaube ich, auch ganz ehrlich sagen. Das ist ja auch kein Geheimnis, was in unserer Branche los ist. Steht leider auch regelmäßig oft genug in der Zeitung. Und das ist wieder unsere Aufgabe oder meine Aufgabe als Unternehmerin, da wieder vor die Welle zu kommen und mit, und das machen wir, mit Überzeugung dabei zu bleiben. Und ja, es ist gerade schwer. Wir haben Kaufzurückhaltung, wir hatten den Ukraine, den Start des Ukrainekriegs, jetzt haben wir den Irankrieg, jetzt ist der Diesel wieder so teuer. Und trotzdem ist es richtig, dass wir diesen Weg beibehalten, weil diese Frage geht nicht wieder weg. Die Frage ist, wie wir die Zeit noch mal überbrücken, bis es denn

00:26:27,996 --> 00:26:30,016 [Sarah Dhem]

alles wieder in ruhigere Fahrwasser kommt.

00:26:30,016 --> 00:26:55,875 [Nikola Steinbock]

Ja, danke. Total spannend. Sag mal, ich habe noch eine Frage: Wir reden ganz viel über das Thema Ernährungssicherheit. Das machen wir jetzt schon länger, ne. Mit der Ukraine haben wir ja zum ersten Mal noch mal so überlegt, da könnte es wirklich ein Problem geben, so mit Lieferketten und so. Und jetzt ist das die letzten Jahre ja immer bewusster geworden, dass das wirklich auch für uns ein Thema werden könnte. Jetzt haben wir den Irankrieg, ne. Da geht es ja

nicht direkt um Lebensmittel, aber es geht um, um, um Dünger, es geht um andere Rohstoffe, die wir hier für dieses Land brauchen.

00:26:57,036 --> 00:27:04,856 [Nikola Steinbock]

Was ist für dich Ernährungssicherheit? Findest du, das ist in Deutschland ein Thema oder findest du es übertrieben, weil wir sagen, wir schmeißen jeden Tag so viel weg? Wie guckst du da drauf?

00:27:04,856 --> 00:27:47,916 [Sarah Dhem]

Doch, ich finde, das ist 'n, ist 'n Riesenthema und ich finde, das wird einfach auch im Moment noch gnadenlos unterschätzt. Und ich wundere mich, dass wir aus Corona nicht mehr gelernt haben. In Corona haben wir festgestellt, dass wir weder masken können, was ja jetzt noch die eine Sache ist, aber zum Beispiel auch kein Antibiotikum. Wir haben nichts zurückgeholt und jetzt lassen wir auch noch zu, dass hier die Landwirtschaft ausstirbt. Wir importieren Obst und Gemüse zu einem, zu einem Großteil. Wir können zumindest Fleisch, also jetzt mal wirklich, wenn wir über Ernährungssicherheit reden, da, das brauchen wir ja nicht, wenn alles schön ist, sondern dieser Fall tritt ja ein, wenn überhaupt nichts mehr läuft. Und wenn wir jetzt alles aufhören und sterben lassen, dann ist das für den Fall der Fälle einfach überhaupt nicht gut. Und da geht es ja auch schon los

00:27:48,956 --> 00:28:24,076 [Sarah Dhem]

mit der, mit der Ferkelerzeugung. Wir lassen hier, wir wissen seit, seit Jahren, Jahren sind's auch schon Jahrzehnte, reden wir über, über fünf mal D irgendwas und ein Ferkelerzeuger nach dem anderen hört auf. Wenn wir die Ferkel nicht haben, dann haben wir hintenraus auch keine Schweine im Extremfall. Dann ist auch die Frage: Wie weit sind Grenzen noch auf? Und ich glaube, das sind Dinge, die müssen wir uns hier wirklich viel, viel mehr bewusst machen, dass wir diese Sicherheit brauchen im, im Fall der Fälle, weil wir, wir werden hier nicht alle Tomaten anbauen können und Zucchini und Avocados schon dreimal nicht. Das ist dann alles vorbei. Dann wird im Supermarkt sehr viel fehlen.

00:28:24,076 --> 00:28:56,976 [Nikola Steinbock]

Da können wir, glaube ich, sicher sein. Das sehe ich genauso wie du. Wir diskutieren ja sehr viel bei der Rentenbank und versuchen es ja an unterschiedlichsten Stellen zu tun über Stallumbau, weil wir einfach sagen, es braucht noch mal 'n Anreiz, damit die, die Produzenten, die Tierhalter in den Stallumbau kommen. Was würdest du sagen, wäre am dringendsten nötig, dass noch mehr - ich meine, wir haben es gesehen, 2025 hat es bei uns wieder angezogen, 2026, aber es ist noch weit unter dem, wo es dann sein müsste, wenn wir das ernst meinen. Was bräuchten die Unternehmen, die Betriebe am dringendsten aus deiner Sicht?

00:28:56,976 --> 00:29:01,716 [Sarah Dhem]

Schlichtweg Nachfrage. Dass wirklich so ein Weg mitgegangen wird. Und da,

00:29:03,016 --> 00:29:29,996 [Sarah Dhem]

wir haben Schulprojekte mal angeschoss, angeschoben, dass wir gesagt haben: „Mensch, so 'ne kleine Cafeteria in der Schule, was, was Gutes anzubieten.“ Wir haben ein, so 'n absolutes Leuchtturmbeispiel, ein Seniorenheim, was ausschließlich auf Aktivstallware und Weiderinder umgestellt hat. Die, das ist ein Glaubenssatz, mit dem ich aufgewachsen bin: Der Großhändler, das ist nicht so ein guter Kunde für uns, der macht viel

00:29:31,116 --> 00:29:32,936 [Sarah Dhem]

Pflegeheime Krankenhäuser,

00:29:33,956 --> 00:31:00,668 [Sarah Dhem]

die können kein Geld bezahlen. So das, damit bin ich aufgewachsen. Und dann kommt plötzlich Tina aus Wissen und macht das einfach. Und es funktioniert. Und sie hat jetzt auch, wir sind jetzt, ja, seit fast drei Jahren arbeiten wir jetzt zusammen, ist es wirtschaftlich erfolgreich. Sie hat aber eben alles umgeschmissen. Sie schmeißt nichts mehr weg. Es gibt keine Reste mehr. Es gibt so viele Beispiele und da denke ich mir, es funktioniert. Und da komme ich auch oft dahin. Es sind oft da, wo es funktioniert, sind oft auch Frauen involviert. Wir entscheiden anders, wir denken anders. Wenn wir eine Entscheidung getroffen haben, dann ziehen wir das auch durch und dann machen wir das so. Ich will da neben mir nicht sagen, dass Männer ihre Sachen nicht durchziehen, aber gerade in diesem Bereich, wenn es eben um, um moralische Ansprüche geht, haben wir, glaube ich, noch mal andere Antennen, wo wir sagen: „Ja gut, aber es ist eigentlich das Richtige“ und dann müssen wir das auch irgendwie hinbekommen. Das merken wir auch bei, bei unseren Supermarktkunden. Wenn da 'ne Frau die treibende Kraft ist oder die Chefin. Dann ist das, wird das anders gelebt. Dann wird mit mehr Dampf zugesehen, dass das alle verstehen, warum wir das gerade machen. Und das würde ich mir dann insgesamt doch einfach mehr, mehr wünschen, weil das hilft. Also an den Landwirten scheitert das überhaupt nicht. Unsere Landwirte haben schon wesentlich mehr Schweine, als wir überhaupt abnehmen können. An, an denen scheitert's ganz sicher nicht. Wenn die wissen, da ist die Nachfrage und das bleibt auch so und das können wir verkaufen, dann gucken die, wie die den nächsten Stall umbauen.

00:31:00,668 --> 00:31:17,838 [Nikola Steinbock]

Cool. Sarah, wir sind am Ende des Podcasts. Was muss am Ende '26 passiert sein, dass du sagst: "Das war 'n gutes Jahr"? Es war wahrscheinlich ein schwieriges Jahr, ne? Wir haben die Herausforderung eben schon gehört. Aber was müsste passieren, dass du am Ende '26 sagst: "War für mich ein gutes Jahr"?"

00:31:19,348 --> 00:32:14,208 [Sarah Dhem]

Also ein schwieri-ja, schwieriges Jahr, glaube ich. Also es ist einfach so, das lässt sich auch nicht nicht, nicht weg, wegreden. Nur das sehe ich einfach auch jetzt. Ich bin ja, fühle mich immer noch wie 25, aber dafür bin ich schon viel zu lange zu Hause. Das passt nicht mehr. Und ich sehe einfach immer wieder da, wo die größten Schwierigkeiten sind, da sind auch die größten Chancen. Und ich bin mir sehr sicher, dass ich Ende '26 da sitze mit Armen oben und sage: "Guck mal, aus so viel Kackscheiße haben wir jetzt richtig was gemacht und haben da so viel für uns draus gelernt und haben noch mal neue Geschäftsfelder erschlossen und die richtigen Partner gefunden, die dann auch mal was mitgehen und uns nicht nur auf die Schulter klopfen, wie toll wir das alles machen und wie schön es ist, dass es so Betriebe wie unsere noch gibt, sondern die dann auch mal wirklich kommen und sagen: "So, und das setzen wir jetzt mal gemeinsam um." Und nicht nur mit den ganz Großen, sondern mit dem Mittelstand. Das wär das, was ich mir wünsche für dieses Jahr.

00:32:14,208 --> 00:32:34,528 [Nikola Steinbock]

Da drücke ich euch und dir ganz fest die Daumen und diesen Satz nehme ich mit: "Wo die größten Schwierigkeiten sind, liegen auch die größten Chancen." Den hole ich mir raus, wenn ich mal wieder den Eindruck habe, dass die Schwierigkeiten überwiegen. Ich danke dir von Herzen, dass wir uns heute hier in Berlin getroffen haben und für dieses tolle offene Gespräch mal aus für mich ganz anderer Perspektive. Danke, liebe Sarah.

00:32:34,528 --> 00:32:35,108 [Sarah Dhem]

Danke schön.