

## ZUR PERSON

**Conny Strodtkötter** ist 47 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder. Sie schloss ihre Fleischerlehre im elterlichen Fachgeschäft 1978 als Jahrgangsbeste ab, ging später an die 1. Bay. Fleischerschule nach Landshut und erwarb im Jahr 2000 den Meistertitel. **Heike Berger** ist 45 Jahre alt, ebenfalls verheiratet und hat zwei Kinder. Sie absolvierte ihre Fleischerlehre im elterlichen Betrieb und beendete sie 1980 als Jahrgangsbeste. 1988 legte sie nach dem Besuch der Frankfurter Fleischerschule die Meisterprüfung ab.



Die Schwestern und Fleischermeisterinnen Heike Berger und Conny Strodtkötter vermitteln Kompetenz in lockerer Atmosphäre. | Foto: th

→ SERIE „FRAUEN VERSTEHEN IHR HANDWERK“ \_ Conny Strodtkötter und Heike Berger vermitteln fröhliche Einkaufsatmosphäre

## Charme und Kompetenz im Doppelpack

Wer in der Fleischerei Strodtkötter in Solingen-Ohligs einkauft, erwartet nicht nur eine besondere Fleischqualität, sondern auch einen gewissen Unterhaltungswert. Dafür garantieren die Schwestern mit Meistertitel, Conny Strodtkötter und Heike Berger, die die Familientradition fortführen.

Den gewissen Unterhaltungswert gibt es besonders an den beiden Tagen vor dem Wochenende. „Unsere Kunden haben den Samstagmorgen für den Besuch im Fachgeschäft und das Treffen mit gleichgesinnten Kochfans schon fest in ihrem Wochenplan“, so Conny Strodtkötter. Für sie ist es wichtig, dass im Laden „immer etwas los ist“. Gemeinsam mit ihrer Schwester Heike Berger führt sie seit 1989 das elterliche Geschäft weiter.

### Beide Schwestern waren jahrgangsbeste Gesellinnen

Beide absolvierten die Fleischerlehre bei den Eltern, Conny Strodtkötter schloss sie 1978 als Jahrgangsbeste ab. Ihre Schwester Heike war dann zwei Jahre später Gesellin, ebenfalls als Beste ihres Jahrgangs. Während Heike Berger bereits 1988 in Frankfurt ihre Meisterprüfung mit Bravour hinter sich brachte, war es die ältere Schwester, die im Jahr 2000 mit dem Meistertitel nachzog. Als sie sich in der Meisterschule Landshut anmeldete, war es ihr wichtig, „noch einmal zu zeigen, dass man auch mit 40 noch nicht geistig eingerostet ist“. Die beiden meisterlichen Schwestern waren bei der Übernahme des Geschäfts von einem überzeugt: „Wir

können nur existieren, wenn wir Nischen suchen und sie auch gut besetzen können.“ So konzentrierten sie sich bei ihrem Fleischsortiment auf Biopark-Rindfleisch und Pigour-Schweinefleisch sowie Kikok Hähnchen.

### Das Besondere umfasst Qualität und Veredelung

Die Schwestern teilen sich die Aufgaben: Während Heike Berger als Spezialistin für Dekoration und Zusatzartikel sowie für die Präsentation der Wurst und die Herstellung der Feinkostsalate zuständig ist, zeichnet ihre Schwester verantwortlich für den Fleischverkauf. Hinter der Theke stehen beide gern. Die Präsenz der Meisterinnen ist auch einer der Faktoren, der für einen vollen Laden sorgt. Dabei ergänzen sie sich nicht nur in den Zuständigkeitsbereichen. Wenn die Urlaubszeit angebrochen ist, können beide mit ihrer Familie beruhigt für ein paar Wochen wegfahren.

Conny Strodtkötter, die sich auch als „Marketing-Tante“ sieht, zeichnet für die Außendarstellung des eigenen Geschäfts verantwortlich und engagiert sich in der örtlichen Werbegemeinschaft. Beide haben viel Freude daran, neue



Saisonale Dekoration und eine einladende Theke sind die Markenzeichen.

Produkte kennen zu lernen und auszuprobieren. Die gehobenen Küche wird erst einmal am heimischen Herd umgesetzt, dann für das Fachgeschäft so konzipiert, dass die Kunden mit den Rezepten auf Anhieb klarkommen. Der Besuch von Seminaren ist für sie eine Selbstverständlichkeit. Besonders wenn es um Convenience-Produkte, planfenfertige Gerichte und Rezeptideen geht, halten sich die beiden fit. Zwar ist auch ein gewisses Maß an Partyservice und Wurstgestecken im Angebot – dies aber nur, weil es zum Image des Fachgeschäfts gehört. Auch hier sind pfiffige Ideen Trumpf. So gibt es beispielsweise in der Karnevalszeit einen „Flönz-Orden“ mit integrierter Zwiebel und Umhängeband in Folie verschweißt.

Statt des gewöhnlichen Bratens frei Haus gibt es Schlemmer-Angebote für die Festtage und die individuellen Feiern der Kunden. Ob Wildschweinflöckchen gefüllt mit Pfifferlingen, Rehlachse mit Maronen-Mandel-Kruste oder ofenfertiges Filet Wellington: Auch Hochpreisiges ist gefragt. Die Kundschaft, die den besonderen Gaumenkitzel sucht, ist auch bereit, für ofenfertig vorbereitete Rehfilets über 75 Euro pro Kilogramm zu zahlen.

### Lockerflockig informieren, nicht schulmeisterlich

Allerdings müssten Anbieter erstklassiger Produkte auch erstklassige Antworten auf die Fragen der Kunden pa-

ral haben. Und dies nicht etwa mit der schulmeisterlichen Art, sondern locker-flockig. Genau dies gelingt den Schwestern immer wieder und wurde geradezu zu einem Markenzeichen. Kompetenz glaubwürdig vermitteln und mit bester Stimmung verkaufen ist ein Konzept, das vor allem von Frauen transportiert werden kann, sind die beiden überzeugt. Dass gerade am Samstag mehr männliche als weibliche Kunden im frisch renovierten Laden stehen, gibt ihnen recht.

Neben ihrer Tätigkeit im Laden ist Conny Strodtkötter auch als Vorsitzende der Werbegemeinschaft mit 130 Mitgliedern aktiv. Fünf Jahre war sie stellvertretende Obermeisterin der Innung Solingen. Hier machte sie die Erfahrung, dass sie sich auf einem rein männlichen Terrain bewegt. Im Berufsverband habe sie nicht das bewegen könne, was ihr zur Jahrhundertwende im Sinn des Berufsbildes am Herzen lag. „Ich habe eher Unverständnis als Zustimmung geerntet“, bilanziert sie. Ihre Kritik gegenüber den männlichen Funktionsträgern: „Allein mit Spitzenqualität zu werben, ist nicht mehr zeitgemäß. Es gilt, die Erlebniswelt der handwerklichen Produktion hervorzuheben. Beste Ware sollte dabei selbstverständlich sein.“ Dass das funktioniert, beweist sie mit ihrer Schwester und einem kleinen Verkaufsteam hinter der appetitlich dekorierten Theke in einer fröhlichen Verkaufsatmosphäre. | th

www.metzgereistrodtkoetter.de