

„Garant für Superqualität“

Cobolux hat mehr als sechs Millionen Euro in den letzten fünf Jahren in das Schlachthaus in Wecker investiert – macht das Sinn in Zeiten von Vegetariern und Veganern?

WECKER
CORDELIA CHATON

Am Samstag ist in der Hauptstraße von Wecker mehr los als sonst. Kunden kommen ins Schlachthaus und kaufen dort direkt ein. Der neue Werksladen ist eine von vielen Neuerungen, in die Paul Faltz investiert hat. Der neue Administrateur délégué von Cobolux hat in den vergangenen fünf Jahren, zusammen mit Verwaltungsrat Jacques Linster, über sechs Millionen Euro auf den Tisch gelegt, um das Schlachthaus – eines von zwei in Luxemburg neben Ettelbrück – und die dazu gehörigen EMO-Metzgereien auf den neuesten Stand zu bringen. Vieles sieht man von außen nicht. So hat der 32-Jährige uns zu einem Besuch dorthin mitgenommen, wo normalerweise niemand hindarf.

Herr Faltz, warum haben Sie als Unternehmens-Chef nicht Metzger gelernt?

PAUL FALTZ Oh, ich arbeite ja schon ewig hier (lacht) über sechs Jahre, Anm. der Redaktion), als Chef mittlerweile schon seit drei Jahren! Schon als Schüler und Student habe ich hier gejobbt. Nach dem Jura- und Wirtschaftsstudium bin ich dann 2011 hierhergekommen. Es gab damals die Möglichkeit, den Betrieb zu übernehmen, denn der damalige Direktor stand fünf Jahre vor der Pensionierung. Mir hat es hier gefallen. Aber nach zwei bis drei Jahren habe ich gemerkt, dass mir die Einsicht in andere Unternehmen fehlt. Deshalb habe ich bei Deloitte nochmal im Corporate Finance-Bereich gearbeitet und bei der „Banque International Luxembourg“ (BIL) als Relationship Manager für Großbetriebe. Der damalige Administrateur délégué Jacques Linster hat mich dann zurückgeholt. Er ist am 31.12.2018 zurückgetreten und in den wohlverdienten Ruhestand gegangen. Er sitzt heute im Verwaltungsrat.

Ist Cobolux denn ein Aktien- oder Familienunternehmen?

FALTZ Wir sind als Aktiengesellschaft aufgestellt, aber familiär gehalten. Unsere Familienholding hält über die Hälfte der Unternehmensanteile. Daneben ist Flavio Becca der zweitgrößte Anteilseigner. Er ist dem Unternehmen schon lang verbunden. Als wir 2002 EMO aufgekauft haben und auch bei der Umstrukturierung 2007 war er dabei, stets interessiert und immer mit zahlreichen Ideen.

Sie sind auch Chef der schicken EMO-Metzgereien. Ist Luxus die Rettung der Schlachter?

FALTZ Wir setzen ganz klar auf Qualität, sonst haben wir keine Chance auf dem Markt. Das darf auch mal einen Cent mehr kosten. Die Kunden akzeptieren das, denn sie wissen, was wir bieten. Wir können bei jedem Stück Fleisch genau zurückverfolgen, von welchem Tier es stammt, wo es herkommt und wann es geschlachtet wurde. Wir verkaufen nur Ware, die wir selbst hier geschlachtet haben. Und dann suchen wir nur die besten Tiere für unsere EMO Metzgereien aus. Darüber hinaus stehen wir hier unter staatlicher Kontrolle. Im Haus sind ständig drei Tierschutzbeauftragte und drei Veterinäre unter der Leitung eines Staatsveterinärs. Ich glaube nicht, dass es in der EU ein besser überwacht Produkt als unser luxemburgisches Fleisch gibt. Angesichts dieser Tatsachen ist klar, dass der Billigmarkt der Discounter uns nicht interessiert. Wir sind der Garant einer Superqualität. Diese Linie setzen wir auch in den EMO-Metzgereien fort. Emo verfügte über eine 150-jährige Tradition und hatte damals viele Filialen im Land. Jetzt sind es zehn, aber die entsprechen in der Aufmachung der Qualität des Fleisches.

Woher kommt das Fleisch und wie werden die Tiere geschlachtet?

FALTZ Die Schweine stammen alle aus Luxemburg, bei den Rindern kommen 85 Prozent aus Luxemburg, die anderen kaufen wir aus Höfen an der deutschen Grenze. Wir wollen kurze Transportwege, denn dann sind die Tiere weniger gestresst was sich auf die Fleischqualität überträgt. Die meisten waren ja noch nie zuvor in einem Transportfahrzeug. Bei uns machen die Wege vielleicht 20 oder 30 km aus, bei der ausländischen Konkurrenz sind es bis zu 500 km. Die Tiere kommen gegen Abend an und werden in unserem betriebseigenen Stall untergebracht. Morgens kommen der Tierarzt und der Schlachtmeister und untersuchen sie. Für die Schlachtung werden die Rinder mit einem Bolzenschuss betäubt und die Schweine durch Elektroschock. Dann sind sie bewusstlos und werden entblutet. Das alles findet unter externer Aufsicht statt. Da wir hier nur mit kleinen Mengen arbeiten, sind die Bedingungen ganz anders als in Massenschlachtereien.

Sie haben jetzt einen Werksladen. Warum?

FALTZ Wir bieten den Werksverkauf samstags zwischen acht und 13.00 an. Dann ist hier kein Betrieb und vom Freitag haben wir häufig noch Produkte über. Um unseren Großkunden keine Konkurrenz zu machen, verkaufen wir hier größere Mengen, mit denen dann auch ein Preisvorteil verbunden ist. Wer nur zwei Würste kau-



COBOLUX

Die „Coopérative des patrons-bouchers du Luxembourg de l'Est“ wurde Ende der 50 Jahre gegründet und 1965 in Cobolux umbenannt. Ende 2007 wurde die Cobolux durch die EMO Gruppe übernommen und wurde so zur Aktiengesellschaft umstrukturiert. Im Verwaltungsrat sitzen – neben dem größten Aktionär René Faltz – Flavio Becca, Lucien Clement, Jacques Linster, Paul Faltz, André Sadler und Anne Kaiffer. Im vergangenen Jahr wurden bei Cobolux rund 6.500 Rinder, 1.300 Lämmer, 28.000 Schweine sowie 5.800 Ferkel geschlachtet. Daraus stellt der Betrieb einerseits Wurstwaren wie Lyoner, Wiener, Luxgrillwurst, Mettwurst, gekochter Schinken, Paté oder Gelee her, andererseits verkauft er das Fleisch. Dieses wird nach den Wünschen der Metzgereien in den betriebseigenen Kühlräumen behandelt, wo es bis zu zwei Wochen abhängt. Zu den Kunden gehören neben Metzgereien auch der Horesca-Sektor mit Restaurants und Kantinen sowie Supermärkte mit hochwertigem Angebot. Cobolux verarbeitet fast ausschließlich Fleisch aus Luxemburg und verkauft 90 Prozent seiner Ware innerhalb des Landes. Bei Cobolux arbeiten rund 150 Angestellte, hinzukommen externe Mitarbeiter und das Personal – rund 45 Mitarbeiter – der zehn EMO-Metzgereien. Das Unternehmen in Wecker setzt pro Jahr rund 33 Millionen Euro um und macht einen Gewinn vor Steuern und Abschreibungen von rund 1,5 Millionen Euro. CC

fen will, wird hier nicht fündig, wer für die Grillparty einkauft, schon. Es läuft ganz gut. Vielen Kunden ist der Einkauf beim Hersteller wichtig. Übrigens verkaufen wir 90 Prozent unserer Ware innerhalb von Luxemburg, an Metzgereien, Restaurants und Supermärkte wie Delhaize, Auchan, Cora, Match/Smatch oder Lidl. Der Rest wird an der deutschen oder französischen Grenze verkauft, wo man unsere Qualität schätzt. Den Cactus beliefern wir nicht, weil dieser seine eigene Fleischproduktion hat. Wir haben das Glück, nicht abhängig von einem Großkunden zu sein. Rund ein Drittel geht an Metzgereien, ein weiteres Drittel an Supermärkte und ein weiteres an den Horesca-Bereich und Kantinen. Das ist eine komfortable Situation.

Sie haben in den vergangenen Jahren Millionen investiert. Wofür?

FALTZ Ja, in den letzten fünf Jahren waren es über sechs Millionen Euro. Wir haben die Infrastruktur erneuert, Produktions- und Verpackungsmaschinen gekauft, die Elektrik, das Wasser und die Kühlung modernisiert, in Digitalisierung und Marketing investiert und so quasi alles neu gemacht bis auf die Mauern. Wir wollten die Rolls Royce an Produktionsmaschinen, um so gut für die Zukunft aufgestellt zu sein. Durch die Digitalisierung sind wir viel flexibler geworden, was uns viel Zeit spart.

Essen Sie selbst viel Fleisch?

FALTZ Ich esse sehr gerne Fleisch, aber nicht jeden Tag! Dafür gern in unserer hauseigenen Qualität. ●



Foto: Esteban/Chauki Liewert