
Lebensmittel-Großhändler Michael Frenzel

Immer mehr? „Das ist nicht zukunftsorientiert“

Schöppingen - Immer mehr Verbraucher legen Wert auf regionale Produkte. Das hat Michael Frenzel, Inhaber des Laerer Wurst-, Schinken- und Käse-Großhändlers Lengers, in den letzten Jahren festgestellt. Zum einen freut es den Geschäftsmann natürlich, andererseits glaubt er nicht, dass das Mengenwachstum endlos weitergehen kann. „Wir müssen uns auch mal wieder ein Stück weit zurücknehmen.“ Und das hat seine Gründe. Von Rupert Joemann

Freitag, 22.01.2021, 19:35 Uhr



Auf regionale Spezialitäten aus dem Münsterland setzt Händler Michael Frenzel. Der 58-Jährige nimmt es dabei in Kauf, auch mal nicht alle Produkte immer liefern zu können. Foto: Rupert Joemann

Die Produzenten können nur eine begrenzte Menge liefern. Diese Menge kann dann vertrieben werden. Seit einiger Zeit hätten auch die ganz großen Händler die Regionalität für sich entdeckt, so **Michael Frenzel**, der ehrenamtlich als Kreisbeauftragter des **Malteser Hilfsdienstes** im Kreis Borken tätig ist.

Große Nachfrage

Die große Nachfrage kann aus Sicht des 58-Jährigen aber auch zu Schwierigkeiten führen. Denn das Interesse der großen Handelsketten sorgt dafür, dass auch potenziell größere Mengen benötigt werden. Die könnten aber ohne Massenproduktion nicht zur Verfügung gestellt werden. „Wenn ich zehn Schweine schlachte, habe ich 20 Schinken“, sagt der Schöppinger. Das war's.

Die Zeit des immer mehr ist aus Sicht von Michael Frenzel vorbei. „Das ist nicht zukunftsorientiert“, sagt er. Der 58-Jährige wirbt vielmehr für eine höhere Wertschätzung der Lebensmittel. Die vermisst er zuweilen. „Nirgendwo sind die Lebensmittel so günstig wie in Deutschland.“ Es gebe zum Teil Fleischprodukte, die „billiger als das Rohprodukt“ sind.

Michael Frenzel pflegt teilweise Jahrzehnte lange Geschäftsbeziehungen

Er selbst nimmt es in Kauf, wenn in seinem Sortiment „nicht immer alle Produkte immer verfügbar sind“. Dafür verspricht er aber regionale Spezialitäten aus dem Münsterland.

Sowohl die Metzger, mit denen der Händler zusammenarbeitet, als auch die Kunden kennt er oft schon mehrere Jahrzehnte. Er weiß, einige Metzger hätten teilweise noch Rinder auf eigenen Weiden. Sie seien weit weg von einer Massenproduktion. Das schätzten die Kunden und schließlich auch die Endverbraucher. Die rund 350 Kunden sind vor allem Bäckereien mit Wursttheken, Metzgereien, Altenheime, Dorfläden und Krankenhäuser.

„ Ein gutes Geschäft ist nur ein Geschäft, wenn beide Seiten etwas davon haben. “

Michael Frenzel

Immer mehr Metzger spezialisierten sich, weiß Michael Frenzel. Sie besetzten mit vier, fünf hochwertigen Produkten Nischen. Diese Produkte würden dann in einer größeren Menge hergestellt, als die Metzger selbst verkaufen könnten und dann über Lengers regional ver-

marktet. Dadurch könnten die Waren günstiger hergestellt werden, die Qualität bliebe aber erhalten, so der Schöppinger.

Im Gegenzug kaufen die Metzger dann einige Produkte der Kollegen zu. Es entsteht ein regionaler Kreislauf. Dadurch, so Frenzel, könnten die Metzger mit festen Einnahmen kalkulieren. Der Geschäftsmann ist davon überzeugt, dass die Vermarktung gebündelt werden muss. Die Einzelvermarktung sei sowohl mit einem deutlich größeren Arbeitsaufwand verbunden als auch ökologisch nicht sinnvoll, da jeder Metzger einzeln seine Lieferstellen anfahren müsste.

Regionale Verwurzelung

Dass er als Händler von dem gemeinsamen Vertriebsweg profitiert, gibt er selbstverständlich zu. „Wir müssen alle Geld verdienen“, sagt Michael Frenzel. Doch die Frage sei wie.

Frenzel weiß auch, dass seine Lieferanten zu einem gewissen Grad von ihm abhängig sind. „Eine Abhängigkeit, aber auf Augenhöhe“, betont der 58-Jährige. Die regionale Verwurzelung und die langjährigen Geschäftsbeziehungen sind ihm wichtig. „Ein gutes Geschäft ist nur ein Geschäft, wenn beide Seiten etwas davon haben.“ Leben und leben lassen.

Er habe auch schon einem potenziellen Großkunden abgesagt, weil er gewusst habe, dass er dann seine Lieferanten irgendwann vielleicht „die Daumenschrauben hätte anziehen müssen“. Spätestens dann, wenn der Großabnehmer ihm selbst welche angelegt hätte. Das wollte Michael Frenzel nicht.

Leben und leben lassen

Dem 58-Jährigen ist wichtig, „niemanden zu reglementieren“. Jeder solle weiter dort einkaufen, wo er es für richtig halte. Wer jedoch Lebensmittel wertschätze, der solle „zum Händler seines Vertrauens gehen“.