

Sie haben ein Gespür für Trends, Pioniergeist und hohen Qualitätsanspruch. Damit haben Hans-Josef und Anne Fabry ihrem Unternehmen eine führende Position auf dem wachsenden Markt für Snack- und Convenience-Produkte gesichert. Das HelfRecht-System sorgte in beider Leben und Arbeiten dann für noch mehr Struktur und Übersicht.

„Die Arbeit macht uns jetzt **viel mehr Freude!**“

Vor fast 30 Jahren übernahm er von seinem Vater eine alteingesessene, klassische Dorfmetzgerei – heute ist Hans-Josef Fabry Geschäftsführer eines bundesweit gefragten, hochspezialisierten Produzenten und Lieferanten frischer Sandwiches sowie anderer ernährungsphysiologisch hochwertiger Snack- und Convenience-Produkte. Der Unternehmer ist einen weiten Weg gegangen und geht diesen unermüdlich weiter: Mit Ehefrau und Co-Geschäftsführerin Anne Fabry stemmte der 61-Jährige 2016 noch einmal eine millionenschwere Betriebserweiterung am Heimatort Dudeldorf im Eifelkreis Bitburger Land. Sie soll das Unternehmen Fabry's Food & Snack für eine große Zukunft auch nach dem Rückzug der beiden Namensgeber fit machen. „Unser modernes neues Hochregal-Kühl- und Tiefkühlager mit angegliedertem Konfektionierungs- und Versandbereich macht es unserer schnell gewachsenen Firma nun möglich, auf externe Lagerung komplett zu verzichten“, freut sich der Chef.

Nachdem Hans-Josef Fabry im Jahr der Betriebsübergabe 1988 eine Diplomarbeit zum Thema am Fachbereich Lebensmitteltechnik der FH Trier unterstützt hatte, war der Grundstein für sein Engagement im Snack- und Convenience-Bereich gelegt. Zunächst war das Ehepaar vor allem im gastronomischen Frischdienst für Gaststätten ohne Küchenkonzession tätig. Um die Jahrtausendwende erforderte der gastro-



Großer Erfolg mit der kleinen Mahlzeit für zwischendurch: Anne und Hans-Josef Fabry führen eines der modernsten und Trends setzenden Unternehmen in der Snack-Branche.



Foto: Gerd Fürstenberger

Produktbegutachtung mit dem Leitungsteam: Gestärkt durchs HelfRecht-System können die Führungskräfte bei Fabry's viel eigene Verantwortung übernehmen.

mische Strukturwandel dann eine Umorientierung: „Wir fokussierten uns nun auf den Sofortverzehr, also Produkte, die nicht mehr aufgewärmt werden müssen. In England gab es hier bereits einen großen Markt, in Deutschland gehörten wir zu den Pionieren.“ Wichtig für den deutschen Lebensmittelmarkt mit seiner dezentralen Struktur war eine lange Haltbarkeit von 20 bis 22 Tagen, bei gleichzeitig hohem Qualitätsanspruch: „Wir haben schon immer vom Konsumenten aus gedacht“, bestätigt Anne Fabry. „Wenn es ihm nicht schmeckt, setzt sich das Produkt am Markt nicht durch.“

auch der Verkehrsgastronomie und Frischdienste mit Sandwiches, belegten Baguettes, Laugenbrötchen oder Fladenbroten. Und es kommen immer wieder neue Produkte hinzu, zuletzt etwa Wraps. Was bei so viel Erfolg noch fehlte? „Der ganzheitliche, den ganzen Menschen und seine Bedürfnisse einbeziehende Planungsansatz des HelfRecht-Systems hat uns in den letzten Jahren zu viel mehr Freude an der Arbeit verholfen“, wie beide unisono erklären.

Hier ging Anne Fabry, bei Fabry's für die Verwaltung und den Einkauf zuständig, ihrem für Vertrieb und Produktion verantwortlichen Gatten voraus: „Ich hatte begonnen, mein Tun und meinen Weg in Frage zu stellen“, sagt sie. „Der Lebensmittelmarkt ist ein hartes Geschäft, und bei Einkaufsverhandlungen muss man konsequent auf Preis und Qualität achten. Diese notwendige Härte hat mir nicht immer Freude gemacht.“

Auf die richtige Strategie gesetzt

Nach dreijähriger Entwicklungszeit zeigte sich gleich beim Vertriebsstart 2006, dass man auf genau die richtige Strategie gesetzt hatte. Heute beliefert der wachsende Betrieb als ein bundesweit führender Anbieter zahlreiche Unternehmen des Lebensmittel-Einzelhandels, aber

Durch Geschäftspartner auf HelfRecht aufmerksam geworden, beschloss sie, sich „überraschen zu lassen“ und Anfang 2013 an persönlichen und unternehmerischen HelfRecht-Planungstagen im Kloster Waldsassen teilzunehmen: „Das war eine herausragende Erfah-

„Ich habe meine persönlichen Ziele und den Weg zu ihnen erstmals klar und Schritt für Schritt formuliert. Einerseits bestärkten mich die Planungstage darin, meine große Stärke weiterhin im Sozialverhalten, im Umgang mit Menschen zu sehen. Andererseits begann ich in Waldsassen aber auch, mir konkretere Vorstellungen über meinen langsamen Rückzug aus dem Unternehmen zu machen.“

Anne Fabry ging fortan zielgerichteter und mit einem, wie sie sagt, „deutlich weiteren Horizont“ in die Einkaufsverhandlungen. „Ich frage mich stets, welchen Nutzen beide Vertragsparteien durch die Aufträge ernten.“ Ihr Mann bestätigt: „Damals schrieben wir in unsere Jahreszielplanung, Lieferanten zu suchen, die zu uns passen. Wir produzieren am Tag 100.000 Sandwiches. Ein Rohstoff-Lieferant sollte uns also ein gewisses Volumen liefern können, ohne dafür erst riskant investieren zu müssen.“

„Rundum überzeugt“

Die Gespräche mit seiner Frau motivierten Hans-Josef Fabry, noch im gleichen Herbst gemeinsam mit ihr auf Sylt HelfRecht-Planungstage für Unternehmensführung zu besuchen. „Danach war ich rundum von HelfRecht überzeugt. Ich hatte bereits vorher ein Planungssystem genutzt, konnte Entscheidungen aber nun auf einer viel klareren, überzeugenderen Basis treffen.“ Und er betont: „Am meisten beeindruckte mich der ganzheitliche Ansatz. Ich war zuvor immer sehr auf den Betrieb fokussiert, doch das passt nicht immer und macht unzufrieden. Jetzt arbeitete ich klar auch meine nur für mich wichtigen persönlichen Ziele sowie meine Beziehungs- und Familienziele heraus – und als ich das tat, wuchsen sie auch und ich konnte sie in ein ausgewogenes Verhältnis zu Arbeit und Leistung bringen.“ Jeder für sich, aber auch das Ehepaar gemeinsam schuf sich gezielt mehr Freiräume, was sich beispielsweise in häufigeren gemeinsamen Urlauben zeigt.

Aber auch betrieblich machte sich die umfassende und konsequente Anwendung des Helf-

Recht-Systems bezahlt. Zum Beispiel, als ein empfindlicher Auftragsverlust das Unternehmen auf eine harte Probe stellte: „Die glasklare Analyse der Ist-Situation und die daraus abgeleitete Zielformulierung, die Visualisierung mit einem Sternplan sowie die Wie-Pläne zu den Zielen erlaubten es uns, den Auftragsverlust innerhalb eines Jahres komplett überzukompensieren,“ erzählt Hans-Josef Fabry.

Das Ehepaar ist von HelfRecht so überzeugt, dass es seinen leitenden Mitarbeitern die Vorzüge des Systems im Rahmen von bedarfsgerecht angepassten, zweitägigen Mitarbeiter-Planungstagen im Haus vermitteln ließ. „Entscheidend war für unsere Mitarbeiter, die Vorgehensweise kennenzulernen und zu verinnerlichen“, so Anne Fabry. „Unser anfangs besonders skeptischer kaufmännischer Leiter etwa ist mittlerweile genauso begeistert und überzeugt wie ich“, freut sich Hans-Josef Fabry. Gerade an ihn und den Vertriebsleiter hat er – durch HelfRecht bestärkt – nun weitere Aufgaben beziehungsweise Kunden delegiert.

Weiteres Wachstum

Nach einem zweiten Besuch der Planungstage für Unternehmensführung 2015 packten Anne und Hans-Josef Fabry die Betriebserweiterung an und stellten so die Weichen für weiteres Wachstum. Investitionen in Produktentwicklung und Technik kommen dazu, wobei auch schon geplant ist, wie das Unternehmen in fünf Jahren weitergeführt werden soll: „Unser Ziel ist es, die Arbeitsplätze am Standort zu erhalten“, so Hans-Josef Fabry. Doch erst einmal ist für das Ehepaar kein Zurücklehnen angesagt: „Seit unseren Planungstagen gehen wir viel zielgerichteter und entschlossener vor und setzen unsere Ziele, in handhabbare Schritte unterteilt, Häkchen für Häkchen auch effizienter um“, so Anne Fabry. „Das motiviert, es erlaubt uns, abends abzuschalten, und es macht Spaß!“ ■

Mit Anne und Hans-Josef Fabry sprach Gerd Fürstenberger, Journalist in Nürnberg (gfuersten@aol.com).

Erfa-Runde im Raum Münster sucht weitere HelfRecht-Anwender

Zur Erweiterung des Erfahrungsaustausch-Kreises Münster werden zwei weitere engagierte HelfRecht-Anwender (m/w) gesucht. Wenn Sie Fragen hierzu haben, stehen Ihnen Dipl.-Ing. Wilfried Quest aus Münster (Telefon 06151/714193) und Dr. Hartmut H. Frenzel aus Wuppertal (0202/541472) gerne zur Verfügung. Sie freuen sich auf Ihren Anruf.

Das Unternehmen: Fabry's Food & Snack GmbH & Co. KG

- Herstellung und Vertrieb hochwertiger Snack- und Convenience-Produkte
- Firmensitz Dudeldorf (Rheinland-Pfalz)
- Erfahrung mit Lebensmitteln seit 1875
- Familienbetrieb in vierter Generation
- Geschäftsleitung Hans-Josef und Anne Fabry
- 160 Mitarbeiter, im Jahr 2016 23 Millionen Euro Umsatz
- www.fabrys.de