



TAGEBUCH-NEWSLETTER

Unser Newsletter ist ein Tagebuch eines Jungunternehmers. Dich erwartet die volle Transparenz und sehr persönliche Worte. Wir möchten damit das Erlebte verarbeiten und unsere Firmengeschichte weitergeben. Für alle Interessierten und Wegbegleiter, für alle die, die sich selbst in das Abenteuer eines Unternehmers stürzen wollen. Alle bisherigen Tagebuchnotizen von Dinnair findest du auf unserer [Homepage](#).

Das letzte halbe Jahr hatte es faustdick hinter den Ohren.
Zeit für eine schonungslose Aufarbeitung.
Viel Vergnügen beim Lesen.
Lesedauer ca. 20 Minuten

Tiefer fällt, wer höher fliegt

Kaum startete das junge Unternehmen ins dritte Geschäftsjahr, passierte historisches auf dieser Welt. Covid 19 beanspruchte monatelang die volle Aufmerksamkeit für sich. Für Dinnair waren diese Ereignisse Fluch und Segen zugleich. Zum einen schnellten die Umsätze bei den bestehenden Kunden für einige Wochen in die Höhe, zum andern erlebte unser Wachstum für 3 Monate einen Stillstand da wir keine neuen Tiefkühltruhen mehr bekamen und somit keine neuen Verkaufspartner in unser Netz aufnehmen konnten. Das Werk von Liebherr wurde kurzerhand stillgelegt.

Von heute auf morgen haben wir uns entschlossen, die zwei Tiefkühltruhen, mit welchen ich jeweils am Freitagmorgen an den Wochenmarkt in Einsiedeln gefahren bin, in einen Corona-Pop-Up Store der Jucker Farm in Kloten zu bringen. Improvisieren war angesagt. Es waren die letzten Truhen, die wir noch hatten und Umsätze mussten her. Hinsichtlich der Ungewissheit wann und ob der Markt wieder durchgeführt werden kann,

war dies in unseren Augen die beste Option. Aus dieser Entscheidung resultierte aber auch, dass der Wochenmarkt aufgegeben werden musste. Ein harter Fakt. Ohne Markt brauchte ich auch meinen legendären Dinnair-Anhänger, mit dem damals alles angefangen hat, nicht mehr. Also wurde auch dieser kurzerhand und emotionslos verkauft, respektive gegen einen Kleintransporter eingetauscht. Nun war ich weg vom direkten Kundenkontakt, was ich aber unbedingt auf andere Art und Weise kompensieren wollte.



Vorbei sind sie, die Zeiten als Marktfahrer

Gerade aufgrund dieser gezwungenen Wachstumspause wurde Dinnair in allen Belangen und Prozessen in dieser Zeit perfektioniert. Anfangs Mai gelang es uns nun auch den letzten Baustein vor der erhofften, großen Wachstumsphase zu finden. Die Zusammenarbeit mit dem Logistikunternehmen Blöchlinger ermöglichte uns die schweizweite Belieferung unserer Tiefkühlprodukte. Lang ersehnt konnten wir nun auch in anderen Kantonen Luft schnappen und fanden gleich die ersten Verkaufspartner in Thun und in Chur. Nun, so schien es, lag uns die ganze Schweiz offen. Die Motivation erreichte gar einen neuen Höchststand. Mittlerweile durften wir unsere TK-Spezialitäten bereits an 14 Standorten anbieten. Wir waren so was von angeheizt, nun richtig Gas geben zu können. Vom Bodensee bis ins Wallis und von Basel bis ins Engadin. Dahin wollten wir. Viele Monate lang haben wir auf diesen Moment des „Loslegens“ hingearbeitet. Dinnair war nun zur Handelsplattform für Kleinproduzenten im Tiefkühlbereich herangewachsen. Mit einem rigorosen Verzicht auf sämtliche künstliche Zusatzstoffe und als schweizweit einziger Anbieter von Tiefkühlkost im Offenverkauf (unverpackt) hatten wir starke Trümpfe in der Hand.



100% Mehrweggebinde – unser Lager

Denn besonders das eigens entwickelte Verkaufskonzept, sprich der Offenverkauf, fand großen Anklang bei den Kunden und wir waren uns sicher, dass diese kleine Revolution im Detailhandel uns zum Erfolg bringen würde. In proaktiver Zusammenarbeit mit dem Laboratorium der Urkantone wurde das Konzept 2019 entwickelt und verfeinert. Sicherheitshalber und um wirklich alles richtig zu machen, haben wir dies vor dem großen Start auch nochmals in einem schriftlichen Bericht absegnen lassen.



Ein Blick in die Truhe, cool oder?

Das ganze Konzept funktionierte über Monate wunderbar und nahm immer mehr Schwung auf. Ich hörte von Lebensmittelkontrollen bei unseren Verkaufspartnern in Thun, Schwyz und Glarus wo ebenfalls die Funktionsweise unseres Offenverkaufes als gut und umsetzbar schriftlich festgehalten wurde. Es machte den Anschein, als hätten wir die Autobahneinfahrt direkt unter unseren immer schneller werdenden Rädern.



Hochwertig und einmalig, hier auf dem Spargelhof in Rafz

Wir schrieben den 20. Mai 2020 als auf dem Spargelhof in Rafz im Kanton Zürich eine weitere Lebensmittelkontrolle stattfinden sollte. Die damalige Inspektorin musste gegenüber der verantwortlichen Person im Laden eine Aussage gemacht haben, dass tiefgekühlte Lebensmittel nicht ohne Verpackung verkauft werden durften. Der Anruf erreichte mich sehr schnell, aber nicht gerade besonders intensiv. Das muss ein Missverständnis sein, lächelte ich. Schließlich haben wir alles mit unseren kantonalen Lebensmittelbehörden entwickelt und schriftlich absegnen lassen. Ich vergas den Anruf sehr schnell und konzentrierte mich auf meine Arbeiten.

Der schriftliche Inspektionsbericht erreichte mich einen Tag nach Auffahrt, am Freitag 22. Mai gegen 08.00 Uhr per Mail. Ich war zusammen mit meiner Partnerin im Bündnerland und wollte dringende Büroarbeiten erledigen.

Im Bericht stand unter Punkt 2.3

„Im Laden steht eine Tiefkühltruhe mit diversen Produkten der Marke Dinnair (Falafel, Teigtaschen, Frühlingsrollen) in offenen Gastronormschalen (Offenverkauf). Der Kunde kann die Produkte selbst zusammenstellen, bzw. verpacken. Tiefkühlprodukte dürfen aber nicht unverpackt verkauft werden.“

Die Verfügung in diesem Bericht sah vor, dass die im Betrieb noch vorhandene Ware abverkauft werden darf. Und dann? Ja dann ist Schluss. Und irgendwie wurde mir nun doch etwas mulmig. Aber noch sind die Fakten nicht geklärt. Das alles muss ein Missverständnis sein. Das redete ich mir immer und immer wieder ein. Und ich war mir sicher darüber, hatte ich doch alles schwarz auf weiss. Wir setzten sofort die schriftliche Einsprache

auf.

Die Beurteilungen aller Beanstandungen in diesem Bericht stützten sich auf nicht weniger als 20 Artikel aus Gesetz und Verordnungen. Ich googelte all die Dokumente und begann mit der „Morgenlektüre“. Punkt für Punkt, Artikel für Artikel, gemütlich bei meiner Ovo. Nichts Spannendes dabei. Ich habe sage und schreibe 19 Artikel durchgelesen, die uns alle nicht betroffen haben. Wir haben nichts zu befürchten. Und dann, als ich den allerletzten Artikel nur noch so durchscrollte, traf mich der Schlag. In Artikel 25, Absatz 4 lese ich 5 Wörter, bevor mein Atem aussetzte.

„Tiefgefrorene Lebensmittel müssen vorverpackt sein.“

Es vergingen Minuten, bis ich überhaupt realisierte, was da gerade passiert ist. Es war ein Kartenhaus, MEIN Kartenhaus, dass gerade in sich stürzte und in Flammen hochging. Ich las den Artikel mindestens 20mal durch. Vielleicht auch mehr. Da stand es. Und wie ich es drehte und wendete, es gab nichts an dieser Aussage, dass man falsch oder anders interpretieren konnte.

Doch halt, irgendwas kann nicht stimmen. Ich habe seit Monaten die Fachprofis vom Kanton Schwyz im Boot und nun kommen die Zürcher und erzählen uns was anderes? Kantönligeist? Nein, diese Gesetzgebung gilt national. Ich habe ein Problem.

Binnen weniger Minuten verabschiedete ich mich von meiner Partnerin, die neben mir am Küchentisch arbeitete und mittlerweile auch völlig sprachlos war. Ich fuhr, schneller als jede Feuerwehr die ich bis dato je gesehen habe, los Richtung Wetzikon. Dort musste ich mich mit meinen Geschäftspartnern und Mitinhaber Beat und Martin austauschen können. Es zermürbte mich, ich musste das sofort loswerden und teilen. Die Schlinge zog sich sprichwörtlich zu, die Luft wurde dünn. Ich war schon längst auf dem Weg, irgendwo auf der Autobahn bei Chur, als ich die beiden anrief und sagte, dass wir uns in einer Stunde bei Martin treffen würden. Etwas überrascht setzten beide alle Hebel in Bewegung, dass ich nicht vergebens losgedonnert bin. Mein alter Skoda Superb fühlte sich auf einmal an, als wäre ich am Steuer der Air Force One. Alarmstufe rot, das Krisengremium setzte sich zusammen.

Ich war gelähmt. Ich stockte beim Reden und zitterte am Wasserglas. Martin wie auch Beat haben die besondere Gabe, bei Problemen zuerst an Lösungen zu denken. Ohne dass ich über meine Gefühlslage sprechen konnte (meine Welt war immerhin gerade zusammengebrochen) quasselten die beiden in Zukunftschancen und neuen Plänen. Bla bla bla... Doch Herrgott, dachte ich mir, das ist kein Problem, sondern unser Untergang! Zuerst war ich verunsichert. Dann wütend. Und dann, etwas später, sah ich es als Lektion in Krisenmanagement, was ich von den beiden lernen konnte. Ich werde diese Reaktion von Martin und Beat nie mehr vergessen. Es war magisch.

Wenn ich mich richtig erinnere, saßen wir etwa eine Stunde im Gartenhäuschen zusammen. Es war erleichternd, neue Gedanken zu hören. Ohne Zwischenstopp fuhr ich gleich wieder ins Bündnerland und ließ meine Gedanken gleich schnell durch mein Hirn schweifen, wie die Streifen der Bodenmarkierung auf der Autobahn an mir vorbeiflogen. Nun brauchte ich meine Partnerin, um die neuen Bilder einordnen zu können. Und ein richtig großes Bier.

Die nächsten sieben Tage waren die dunkelsten in meinem ganzen Berufsleben. Nach den Worten von Carlos Castaneda im Buch „Die Lehren des Don Juan“ war ich wohl über den zweiten Fein gestolpert. Die Klarheit! Ich verlor mich teilweise und flüchtete in ein Privat-Nirvana. Begleitet vom erbarmungslosen „Du-bist-erledigt-

Dämon“ in meinen Gedanken. Nebst Plan A, ging nun auch Plan B meiner jungen Firma in Flammen auf. Dinnair hatte für mich in diesen Tagen, nach über 2 Jahren, nun keine Daseinsberechtigung mehr. Ohne den Offenverkauf, lande ich im Haifischbecken des Massenmarktes. All das, was so revolutionär schien, war nicht mehr da. Die Arbeitswelt war auf einmal rabenschwarz und sternenlos. Die Tage nur noch ein Klumpen Zeit. Schon einmal habe ich Dinnair in der Startphase von Grund auf neu erfunden. Die Kraft, dies nochmals zu tun, fehlte mir. Tiefer fällt wer höher fliegt, das sagen die Gesetze der Physik.

Viele gute Gespräche, viel Sport, viel Rotwein und insbesondere meine Partnerin schafften es aber irgendwie, mich nach einer Woche wieder aus der Versenkung zu holen. Doch es fühlte sich nicht an wie eine Wiedergeburt. Ich hatte lediglich die Kraft zurückgewonnen, im Minimum die Firma weiter am Leben halten zu wollen und nicht den ganzen „Bettel“ hinzuwerfen. Dinnair durfte nicht sterben. Nur einige Wochen bevor sich nun meine ganze Berufswelt aufzulösen drohte, erschien ein neues Album meiner Lieblingsband. Tausendfach hörte ich den einen Song und brüllte lauthals mit:

„Und kannst du auch den Sturm nicht brechen, so brich' nur selbst nicht und du siegst“

...und weiter ...

“Wird das Leben hart fangen wir zu Leben an. Sei kein Matrose du bist der Kapitän. Auf deinem Lebensschiff egal wie rau die See - Wir tanzen wenn es Scheiße regnet“

Das waren motivierende und frustabbauende Worte. Die Musikrichtung, zu der ich tanzen wollte, war nun wieder klar. Der Rock n Roll des Lebens brauchte mich zurück. Lass uns tanzen!

Das zusammenkrümmen meiner Finger zu einer Faust, war die symbolische Kraftansammlung dieser Tage. Langsam, aber sicher triumphierte wieder der Wille, ich mutierte wieder zum Suchenden. Dass was ich wollte. Der Schuh drückte und er musste weg. Mental wieder einigermaßen glattgebügelt, rollte ich die Geschichte nochmals auf. Ich, nein wir, wollten uns noch nicht geschlagen geben.

Und schon flatterte auch schon wieder ein Brief vom Laboratorium der Urkantone ins Haus. Darin wurde mir mitgeteilt, dass man das damalige Schreiben zum Offenverkaufskonzept sistiert. *„Leider haben wir nachträglich festgestellt, einen wichtigen Grundsatz außer Acht gelassen zu haben“*. Und weiter: *„Wir bedauern unsere Unaufmerksamkeit“*.

Bedauern ist ein großes Wort. Doch hilft es mir nicht den Schaden von mehreren Zehntausend Franken wieder gut zu machen. Mein ganzes erarbeitetes Geld steckte ich nicht etwa in meinen Lohn, sondern in die Infrastruktur und das Wachstum von Dinnair. Oder um es anders zu sagen, in die „Revolution“ des Offenverkaufes.

Mit einem dicken Briefpaket ging ich Tage darauf zur Sihlpost in Zürich und schickte, gut dokumentiert, den ganzen Vorfall nach Bern ans Bundesamt für Lebensmittel und Veterinärwesen BLV. Es mussten um die 30 Seiten sein. Wenn noch jemand Gnade walten konnte, dann die Bundesbehörde. Der tägliche Gang zum Briefkasten zermürbte mich. Wollte ich doch nur Gewissheit. Sein oder Nichtsein. Sage und Schreibe 21 Tage ließ man sich Zeit, um mit einem billigen Standard E-Mail zu antworten. Es gab keine Gnade.

Also haben wir uns auf den politischen Weg gemacht. Unser Ziel war es, eine möglichst breite Allianz zu bilden, um auf diesen Irrsinn aufmerksam zu machen. Schließlich forderte gerade in diesen Monaten, der ein oder andere politische Aktive, etwas gegen diesen Verpackungsmüll und die damit verbundenen Umweltprobleme zu

machen. Wir scheiterten sehr schnell. Die Aussichten waren chancenlos, da die Schweiz diese Verordnung von der EU übernommen hat.

Es machte mich richtiggehend wütend, dass uns kein einziger Mensch in der Praxis sagen konnte, was wirklich das Problem am Offenverkauf war. Über 1 Jahr lang haben wir bewiesen, dass es geht. Viele Fachleute und Inspektoren haben unser Konzept begutachtet und hielten es für gut und umsetzbar. Beurteilt nach „Menschensvernunft“ gab es von all diesen Fachleuten keine einzige Beanstandung. Ich wollte nur das „Wieso“ finden und verstehen. Leider gelang dies nicht.

Tja, da blieb nicht mehr viel, um Genugtuung zu erlangen. Ich wälzte mich so manche Nacht hin und her mit der Frage, ob ich eine Anklage erheben sollte. Der finanzielle Schaden trieb Dinnair schonungslos vor den Abgrund. Und ich konnte noch so selbstkritisch sein, es gab nichts, was ich mir selbst vorwerfen konnte. So war ich mir sicher, dass auch die damaligen Inspektoren, welche mir den Prüfbericht ausgestellt haben, nicht die ruhigsten Nächte ihres Lebens hatten. Doch eine solche Geschichte verlangt nach einem Sündenbock. War es die Inspektorin in Rafz, die alles ins Rollen brachte? Nein, dachte ich mir, die hat nur konsequent und besser als alle anderen ihren Job gemacht. War es deren Vorgesetzter, der mir am Telefon sagte, er würde alle Augen zudrücken, wenn er nur könnte und bei diesem „könnte“ verharrte? Nein, er hielt sich damit doch nur ans Gesetz. Waren es all die Inspektoren in den anderen Kantonen, die unser Konzept monatelang nicht beanstandeten? Nein, die haben nach gesundem Menschenverstand ihr Audit gemacht, und kein „Problem“ erkannt. Waren es die Inspektoren des Kantons Schwyz welche mir den Prüfbericht schriftlich aushändigten?

Es wurde mir schnell klar, dass ich keine rechtlichen Schritte einleiten wollte. Diese Personen haben mich monatelang wohlwollend unterstützt und mir ihren Support gegeben. Nett und wohlwollend. Sie standen zu 100% hinter diesem Konzept. Erachteten es als zeitgemäß und innovativ. Es war einfach dieser Fehler durch Unwissen. Scheisse passiert. Punkt. Fertig.

So war ich, mittlerweile wohl so gegen Mitte Juli, am Ende dieser Reise. Ich nahm Abschied von Plan B, und kreierte Plan C. Es war wieder mal an der Zeit, Dinnair neu aufzustellen. Von Grund auf. Es gab keine Alternative. Innert 24 Stunden und bis tief in die Nacht, wurde eine Verpackung entworfen. Sympathisch, einfach und handgemacht. So stellte ich mir den neuen Dinnair-Style vor.



Die ersten Muster sind abgepackt

Es gab einen entscheidenden Grund, um nicht das Handtuch zu werfen. 2 Jahre lang habe ich Kleinproduzenten aufgebaut, die tagtäglich ihrer Leidenschaft nachgehen und mit Herz und Seele für ihr Produkt leben. Ursprünglich aus Tibet, Argentinien, Thailand, Neuseeland, Italien, der Türkei oder natürlich auch von Hierzulande, kreieren diese Personen hier bei uns Momos, Empanadas, Frühlingsrollen, Pie's, Sofficini, Falafel, Capuns, Chäschüechli u.s.w. Und zwar für Dinnair!

Aus all den beruflichen Bekanntschaften ist für mich eine multikulti Dinnair Familie entstanden. Ich habe das große Glück, bereits mehr als 50 Länder bereist haben zu dürfen. Vielleicht ist Dinnair eine Form, all die Eindrücke davon und diese Leidenschaft zur Welt in etwas Eigenem zu vereinen?

So merkte ich auch, dass es vielleicht gar nicht um das Verkaufskonzept offen oder abgepackt ging, sondern vielmehr um das dahinter und die Geschichte der Produkte und der Produzenten. Um die Qualität und Authentizität. Dies sind die wirklichen Trümpfe in unserem Ärmel. Und ich wollte diesen Aufbau unter keinem Umstand beenden.



Ein weiterer (erfolgloser) Test – Dinnair im Mehrwegglas

So begann ich mit dem um-verpacken unseres Lagers. Die Tiefkühlzelle war zu diesem Zeitpunkt aufgrund des „Corona-booms“ knallvoll. Ich bestellte 10'000 Beutel und versah diese in nächtlicher Arbeit mit jeweils zwei Stempelmotiven. Dinnair ist halt Handarbeit, schmunzelte ich vor mich hin. Das um-verpacken vom ganzen Lager erstreckte sich insgesamt über 6 Wochen. Ohne die Mithilfe meiner Partnerin, die nebenbei auch ihren 100% Job hat, hätte ich das nie geschafft. Wir standen oft bis um Mitternacht im Lager und packten portionenweise ab. 6 Momos pro Beutel, 3 Frühlingsrollen, 2 Sofficini.... Ihr bin ich unendlich dankbar. Dankbar für die Hilfe, die motivierenden Gespräche, das Lachen und Teilen der Gefühle, das daran Glauben und das eine oder andere wunderschöne Fyrabäbierli zur nächtlichen Stunde. Ohne sie wäre das alles nicht möglich gewesen.



Die Abpacker zur späten Stunde

In der Hoffnung, dass alle Verkaufspartner uns nochmals eine Chance geben, starteten wir mit den Gesprächen und dem Verbreiten dieser unglaublichen Geschichte. Für die allermeisten Partner war das gemeinsame Weitergehen keine Sekunde fragwürdig. Ich spürte Erleichterung. Trotz allem mussten wir zwei Beziehungen beenden, da wir mit unserer Verpackung schlicht nicht mehr ins Ladenkonzept passten.

Doch konnten wir mit dem neuen System auch Kunden dazugewinnen. Glaub nicht alles was du denkst! Die ersten Erfahrungen im Verkauf stimmten derweil positiv. Vielleicht waren wir nun endlich auf dem richtigen Weg? Dieses Gefühl hatte ich schon zweimal zuvor und alles änderte sich. So oder so hatten wir nun wieder richtig Lust, unsere Visionen im Plan C auszuleben - und lassen uns nun einfach vom Leben leiten.



Motiviert mit Neukunden – Gutknecht Gemüse im Kanton Fribourg

Die Partnerschaft bei „Of länger Gut“ war durch die Verpackung eine logische Folge. Wir wollten sofort Teil einer Bewegung sein, die sich dafür einsetzt Lebensmittel nicht nach Datum zu entsorgen, sondern die Beurteilung mithilfe unserer Sinne vornimmt. Ein Vorteil, den das „Abpacken“ mit sich brachte.

Und wir setzten gleich noch eins drauf. Um nun richtig an Fahrt zu gewinnen, was wir unbedingt wollten, brauchten wir Unterstützung. Jemand der tagtäglich auf Kundensuche geht und damit hilft, das Wachstum von Dinnair kräftig voranzutreiben. Die Idee, unsere Vision. Doch ist es richtig, so nahe am Abgrund zu stehen und nun diese Verantwortung einzugehen? Einen ersten Mitarbeiter einstellen, ausgerechnet jetzt? Alle waren sich einig. Der Fokus lag nun wieder zu 100% in der Gegenwart und der Zukunft.

So machte ich mich an die Arbeit um mich über Stellenanzeigen, Anforderungsprofile und dergleichen schlau zu machen. Es war alles Neuland. Ein Mitarbeiter von der Jucker Farm schickte mir ein Lebenslauf zu. Es sei ein Bekannter und ich solle mir das einfach mal anschauen. Na gut, dachte ich, es gibt ja nichts zu verlieren. So traf ich mich am 11. August zum ersten Mal mit Aldo. Und bereits an diesem Treffen wusste ich, dass ich das ganze Prozedere mit Stellensuche vergessen kann. Aldo war unser Mann! Taff und unglaublich sympathisch. Das bestätigten auch zwei weitere Treffen zusammen mit Beat, Martin und Andy.

Da lag es nun plötzlich wieder, das Lichterschwert im schwarzen Geigenkasten. Wir haben es geschafft, das Glück wieder an unsere Seite zu ziehen. Wir haben es erzwungen!

So bangen wir voller Vorfreude auf den 1. Dezember 2020. Denn dann wird der allererste Dinnair Mitarbeiter durch die Schweiz fliegen. Ein riesengroßer und auch emotionaler Moment. Die Vorfreude auf Aldo steigt jeden Tag aufs Neue. Wir feiern den Moment, so wie er nun gerade hier und jetzt ist. Auch dass, durften wir lernen und geben diese Inspiration gerne weiter.



Der Pakt ist besiegelt – willkommen Aldo!

LUST AUF MEHR?

Danke fürs teilhaben, mitfreuen und unterstützen. Wir sind gespannt, auf welches Dinnair-Abenteuer wir uns die nächsten Monate einlassen dürfen 😊.

Dinnair gibt es seit 2018. Alle Tagebucheinträge zum Nachlesen findest du [hier](#).

Herzlichst
Peter von Dinnair



Dinnair GmbH

Rinderplätzstrasse 6

8846 Willerzell

Tel. 078 819 35 29

Email: info@dinnair.ch



Möchtest du keine Dinnair E-Mails mehr erhalten?

[Newsletter abbestellen](#)