1919 – 2019

Pioniere der Tiergesundheit

Dr. Schaette – PlantaVet – SaluVet

Ulrich Meyer

„Das Beste, was wir von der
Geschichte haben,
ist der Enthusiasmus,
den sie erregt.“

J. W. Goethe

1919 – 2019

Pioniere der Tiergesundheit

Dr. Schaette – PlantaVet – SaluVet

Ulrich Meyer

SaluVet

Inhaltsverzeichnis

100 Jahre Dr. Schaette 5
Eine besondere Adresse – Gründung in stürmischen Zeiten . . 6
1 Regal und 2 Tische – Die erste Bewährungsprobe. 11
Umzug und Neuanfang 12
Ein Name liegt in der (Berliner) Luft –
David gegen Goliath 16
„Kundschaft speziell in der Provinz“ –
Die erste Schufa-Auskunft 20
Das Heft in der Schlinge – „Helfer in der Not“ 21
„Die Krone aller Heilmittel“ – Eukalyptus einst und jetzt . . 27
Ein wohl gewähltes Logo 30
Werbung „auf Kante genäht“ 32
Trüffel auch für Kühe! 33
Weltwirtschaftskrise und Zweiter Weltkrieg 34
Willkommen in „Trizonesien“ – Schaette in Rossberg . . . 36
Ohne Frage clever – Schaette und die Währungsreform . . . 40
Schnell-Start mit BIROCA 42
Produzent und Kunde – ein Vertrauensverhältnis?! 45
Das Stammhaus in München 46
Aufschwung dank BIROCA 47
ColoSan® – wirkt kolossal! 50
Die Wissenschaft wird Schaette lieb und teuer … 51
1960er-Jahre: „Ursonne“ strahlt über einem Dach –
Neubau in Bad Waldsee 53

Inhaltsverzeichnis

Herausforderung Regulatorik –
Das Arzneimittelgesetz von 1961 57
Vier Pluspunkte – Eierbad, amtlich beglaubigt 58
Edelgard Schaette 59
Clobales Denken – Bei Schaette schon 1969! 61
1969 – 50 Jahre Schaette 64
1970er-Jahre 65
Logistik anno 71 – es ging noch ohne SMS 67
Pharmazierat Brösamle kommt! 67
Neue Arbeitsfelder 68
Regulatorik – Zweite Runde 69
1980er-Jahre 72
PlantaVet – Gut Ding will Weile haben … 73
PlantaVet Produkte 76
Kooperation mit Fachgesellschaften – Publikationen 78
1990er-Jahre 80
Eine besondere Gratulation – 75 Jahre Schaette 81
2000er-Jahre 83
Biofa 85
Die Schwiegermutter lässt grüßen … 86
Aus der Nische zu neuen Ufern – SaluVet 88
Zeittafel . . . . . 92 – 95
Impressum 96

Adolf Schaette bei der Filtration

100 Jahre Dr. Schaette

1919, also vor 100 Jahren wurde die Firma Schaette gegründet. Sie lebt mit ihren Produkten als Marke der SaluVet weiter. Wir möchten dieses besondere Jubiläum nicht verstreichen lassen, ohne auf die Entwicklung der Firma Schaette zurückzublicken, denn ohne sie gäbe es heute keine SaluVet. Aber auch die erst seit 1989 existierende Firma PlantaVet, eine gemeinsame Tochter von Schaette und WALA, soll Berücksichtigung finden. Schließlich gilt es, die Zusammenführung von Schaette und PlantaVet unter dem Dach der WALA-Stiftung darzustellen. Denn das war 2015 die Geburtsstunde des heutigen Unternehmens SaluVet.

Als Chronist wirkte der Apotheker und Pharmaziehistoriker Prof. Dr. Ulrich Meyer. Er kam vor mehr als 20 Jahren erstmals mit der Firma Schaette in Kontakt und verfolgt seither mit „freundlicher Distanz" die Entwicklung der Unternehmensgruppe.

Wir laden Sie ein zu einer Zeitreise, die auch die eine oder andere Kuriosität aufweist. Zahlreiche Bilder aus dem Archiv illustrieren das Wachsen und Gedeihen der Unternehmen.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!

Volker Schwarz
GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dr. Sandra Graf-Schiller
GESCHÄFTSFÜHRUNG

Eine besondere Adresse – Gründung in stürmischen Zeiten

Wer 1919 ein Unternehmen für Tierarzneimittel gründete, brauchte eine gehörige Portion Mut: Der Erste Weltkrieg war verloren, die Wirtschaft lag darnieder und politische Unruhen destabilisierten die junge Weimarer Republik.

Die Brüder Adolf (1889–1985) und Karl Schaette (1884–1949) hatten den nötigen Mut, waren aber keine tollkühnen Hasardeure. Sie konnten nämlich auf „inzwischen gesammelten Erfahrungen“ aufbauen, die sie zuvor bei der Firma Müller & Sturm im Vertrieb bei Landwirten gesammelt hatten.

Der erste Firmensitz: mitten im Boheme-Viertel München-Schwabing

Der erste Firmensitz lag nicht etwa in einem Gewerbegebiet, sondern mitten im Boheme-Viertel München-Schwabing – damals waren Arbeit und Wohnen noch nicht strikt getrennt. Die Adresse Ainmillerstraße 36 lässt den Kunstinteressierten aufhorchen: hier hatte vor der Firma Schaette die berühmte Künstler-Gruppe „Der Blaue Reiter“ residiert. Insbesondere Franz Marc (1889–1916) wurde durch seine großartigen Tier-Darstellungen bekannt.

Ainmillerstraße 36: im Gartenhaus begann die Produktion von Tierarznei- und Pflegemitteln

Im Gartenhaus der Ainmillerstraße 36 begann also die Produktion von Tierarznei- und Pflegemitteln, wobei Heilpflanzen von Anfang an im Mittelpunkt der Rezepturen standen. Adolf Schaette schrieb rückblickend: „Schon in jungen Jahren hatte ich eine besondere Neigung für botanische Studien“, später wurde er ein leidenschaftlicher Gärtner.

Als Kaufleute benötigten die Gebrüder Schaette für die Entwicklung der Präparate und die Produktion pharmazeutischen Sachverstand, den der Apotheker Bernhard Seeger einbrachte. Kaum etabliert, stand das neu gegründete Unternehmen schon vor dem Abgrund – völlig unverschuldet.

Franz Marc – Der Turm der blauen Pferde, 1913

Die Brüder Adolf und Karl Schaette

Gartenhaus der Ainmillerstraße 36

Klingelschild

VOR 100 JAHREN AUFGEBRÜHT UND DOCH KEIN „KALTER KAFFEE“: COFFEA PRAEPARATA

Bis heute ist Coffea praeparata, ein Spezial-Extrakt aus Kaffee-Bohnen, ein wichtiges Arzneimittel der SaluVet. Es wurde beinahe zeitgleich zur Gründung der Firma Schaette, aber völlig unabhängig von dieser entwickelt. Die Anregung zu Coffea praeparata geht auf Rudolf Steiner (1861–1925) zurück, der ab 1920 zusammen mit der Ärztin Ita Wegman (1876–1943) die anthroposophische Medizin entwickelte. Bald interessierten sich auch einzelne Veterinäre für die neue Therapierichtung, wobei sie insbesondere Behandlungsmöglichkeiten für die damals grassierende Maul- und Klauenseuche suchten. Steiner riet zu einem speziellen Extrakt aus Kaffee-Bohnen. Das daraufhin entwickelte Präparat wurde jahrzehntelang von der Firma Weleda in Schwäbisch Gmünd hergestellt und vertrieben, in den 1980er-Jahren gingen zunächst der Vertrieb und später die Herstellung sowie 2012 die Zulassung an Schaette über.

Auch wenn Coffea praeparata in der Behandlung der Maul- und Klauenseuche keine Rolle mehr spielt (prophylaktische Impfung bzw. Schlachtzwang der Herde bei Befall), bewährt es sich bis heute bei anderen fieberhaften, viral bedingten Erkrankungen. Coffea praeparata wirkt immunstimulierend und kreislaufanregend, es ist vom Meerschweinchen bis zum Rind bei vielen Tierarten einsetzbar.

Neben niedrig potenzierten Zubereitungen aus Echinacea, Lachesis und Phosphor ist der Kaffee-Spezialextrakt zudem ein wichtiger Bestandteil der Präparate Immulon (Flüssigkeit zum Eingeben) und PlantaMun (Injektionslösung). Diese anthroposophischen Arzneimittel kommen in der Behandlung von Durchfällen und Atemwegserkrankungen bei Kälbern zum Einsatz.

1 Regal und 2 Tische – Die erste Bewährungsprobe

In der Hyperinflation der frühen 1920er-Jahre rechnete man im Deutschen Reich mit Milliarden und Billionen, rasch wertlos werdende Geldscheine wurden eiligst in Waschkörben zur Auszahlung transportiert.

Adolf Schaette handelte in dieser kritischen Situation äußerst klug und ließ sich seine Produkte häufig mit Naturalien vergüten. Besonders gerne nahm er den Landwirten Weizen ab, den er – gut haltbar und damit wertbeständig – in der „Oberen Kunstmühle" des Julius Mühlschlegel in Biberach/Riß einlagerte. Nach Bedarf konnte Schaette Getreide vermahlen lassen und zum jeweiligen Tageskurs Bargeld beziehen.

Angesichts der Hyperinflation nahm sich das 1923 auf 500.000 Mark „gewachsene" Eigenkapital der Firma Schaette vergleichsweise bescheiden aus – doch auch hier wurde durch die Währungsreform ein Schnitt vonnöten, gerade 520 Reichsmark verblieben als „Annahmewert" einer Inventur. Die Firma verfügte am Ende der Inflationszeit (November 1923) u. a. über 85 Kilo Fenchel, 100 kg Natriumbicarbonat, 15 kg Äther, 20 kg Bockshornkleesamen, 3 Säcke Wacholderbeeren, 25 kg australisches Eukalyptusöl, je 10 Kilo Faulbaum- und Eichenrinde sowie 10 Liter Alkohol. Immerhin gab es auch etwas Verpackungsmaterial (1 Rolle Wellpapier) und 550 Flaschen. Weiterhin sind 1 Regal und 2 Tische vermerkt – über Stühle wird nichts berichtet. Wer hatte in diesen unruhigen Zeiten schon die Muße, sich zu setzen?

Hyperinflation in den frühen 1920er-Jahren: Gerade 520 Reichsmark verblieben als „Annahmewert" einer Inventur

Adolf Schaette blickte 1954 zurück: „Der junge Betrieb entwickelte sich sehr gut, hatte aber nach einigen Jahren in der Überwindung der Inflation seine erste Bewährungsprobe zu bestehen … Viel Energie und zielbewusstes Handeln waren erforderlich, um an der Klippe des Neuaufbaus nicht zu scheitern. Aber der Erfolg lohnte den Einsatz."

Umzug und Neuanfang

Haus Pharmamedico:
Ludwig-Merk-Straße

Vor dem Hintergrund der erst kurz zuvor überwundenen Inflation erscheint es wirklich bemerkenswert, dass der Betrieb zur Jahreswende 1924/25 ein neu errichtetes Wohn- und Geschäftsgebäude in der Ludwig-Merk-Str. 6 im Norden von Schwabing beziehen konnte. Es trug den Namen „Haus Pharmamedico“. Die Familie Schaette wohnte im ersten Stock, im Erdgeschoss sowie den Kellerräumen befanden sich Herstellung und Lager.

Die Firma hatte nun den nötigen Platz für weiteres Wachstum gefunden, das insbesondere von Adolf Schaette vorangetrieben wurde. Sein Bruder Karl zog sich bis 1936 sukzessive aus dem Geschäftsbetrieb zurück, da er sich seiner besonderen Leidenschaft, der Kunstmalerei, widmen wollte.

Praktische Werbeidee:
Der erste Schaette Wandkalender

Bereits für das Jahr 1926 konnte Schaette der „verehrten Kundschaft“ einen Wandkalender anbieten, der „allgemein Beifall“ fand. Aufgrund der positiven Resonanz folgte im Dezember „mit den besten Weihnachtswünschen“ ein Kalender für das Jahr 1927.

Das Präsent war nicht ganz uneigennützig, Schaette wusste den Kalender durchaus geschickt in seine Vertriebsaktivitäten einzubetten: „Um Ihnen auch um die Jahreswende trotz Weihnachtsmann und Steuerboten die Möglichkeit zum Einkauf zu geben, haben wir uns entschlossen, Ihnen auf alle Bestellungen, welche auf der dem Wandkalender angeklebten Bestellkarte zwischen dem 23. Dezember 1926 und 23. Januar 1927 aufgegeben werden, einen Weihnachtsrabatt von 10 % zu gewähren, und alle Sendungen über 15,– Mark portofrei zu erledigen.“

Generös schloss Schaette: „Es sollte uns freuen, wenn unsere werte Kundschaft von dieser Vergünstigung recht fleißig Gebrauch machen würde.“

Nach mehr als 90 Jahren erscheint 2020 ein historischer Wandkalender. Bei den Jubiläums-Vorbereitungen entstand die Idee, den 100. Geburtstag damit jeden Monat aufs Neue in Erinnerung zu rufen, sozusagen eine Firmengeschichte Blatt für Blatt. Erst bei den archivalischen Recherchen stellte sich heraus, dass schon Adolf Schaette Kalender herausgegeben hatte – der überraschende Fund sei als gutes Omen gewertet.

Birken-Gemälde von Karl Schaette

Geschäftsgebäude „Haus Pharmamedico“ in
der Ludwig-Merk-Str. 6, München

Türschild „Haus Pharmamedico“

„Stilleben“ mit Katze und Verpackungsmaterial, München

Gebrüder Schaette, Pharmazeutische Präparate, **München 23**

Ludwig Merkstr. 6d

Postscheckkonto: München 18618

Preisliste

	RM.
Flaschen:	
Echtes Eukalyptusöl	2.75
Restitutionsfluid	
1 Ltr. RM. 8.50, ½ Ltr.	4.50
200 g	2.50
Kolik- u. Blähsuchtessenz	2.75
Roßtrunk	3.—
Darmwohl, groß	4.50
„ klein	2.50
Wredan	2.50
Immulin	4.—
Läusetinktur	2.50
Wundsteinessenz	2.50
Colpitisana	5.—
Tabanidol 1 kg	4.—
„ ½ „	2.—
Hufteer	2.—
Euterbalsam	2.10
Bergöl	—.50
Durchfalltropfen für Geflügel	1.—
Arnikatinktur	1.60
Verdauungsessenz	1.60
Hühnergessenz, groß	1.90
„ klein	1.—
Po-Ho-Fluid	1.50
Wacholdersaft	2.50
Knoblauchsaft	2.50
Mistelsaft	2.50
✦ Baldriantinktur	1.60
✦ Hoffmannstropfen	1.60
✦ Kamaffion	2.20

	RM.
Hufsenelixier Thyserpon	2.50
Essigsaure Tonerde	1.—
Spülessenz für Frauen	2.50
Warzentropfen	1.—
Ratopax	1.35
✦ „ M	—.65
Bremsenschreck 150 g	1.—
300 g	1.65
500 g	2.70
1000 g	4.80
Töpfe und Dosen:	
Eutersalbe	2.10
Wundsalbe	2.10
Wundsalbe für Geschirr- und Satteldruck	2.10
Fesselsalbe	2.—
Huffalbe	2.—
✦ Huffett, 2,5 kg	3.75
✦ „ 1 „	1.60
Hufkitt	2.—
✦ Melkfett Euterwohl 1 kg	2.40
✦ „ „ ½ „	1.25
Propedi-Universalsalbe	2.50
Tuben:	
Dörrers Viehläusesalbe Größe I	2.—
„ „ II	1.—
Dörrers Läusesalbe für Hunde	1.—
Dörrers Kopfläusesalbe	1.—

Preisliste 1920er-Jahre, München

Produkte aus der Münchner Zeit

Ein Name liegt in der (Berliner) Luft – David gegen Goliath

Reichspatentamt entscheidet für Schaette

Adolf Schaette wusste als erfahrener „Vertriebler“ natürlich, dass ein gutes Produkt auch einen zugkräftigen Namen braucht. So meldete er am 1. Juli 1926 beim Reichspatentamt die Wortmarken „Bremsenschreck“ und „Bremsengraus“ an, beide wurden im Dezember desselben Jahres eingetragen. Bald traten Konkurrenten auf den Plan, die Schaette die griffigen Marken streitig machen wollten. Bereits am 31. Juli 1926 versuchte die Berliner Reichsadler-Apotheke, ein Präparat unter dem Namen „Mückenschreck“ schützen zu lassen. Schaette reagierte empört und schrieb an das Patentamt: „Da unser Präparat Bremsenschreck schon im Laufe des Sommers durch seine hervorragende Wirkung bekannt geworden ist, halten wir die Neuanmeldung ‚Mückenschreck‘ für eine Nachahmung, welche eine Täuschung hervorzurufen geeignet ist.“ In den Augen des Pharmazeuten Paul Schönbeck, Inhaber der Reichsadler-Apotheke, litt die winzige Münchner Firma Schaette an kompletter Hybris. Er entgegnete dem Amt: „Das Präparat ‚Bremsenschreck‘ scheint … in Norddeutschland überhaupt nicht in größeren Mengen in den Handel gebracht worden zu sein … Ganz energisch muss ich die Behauptung … zurückweisen, dass es sich um eine Nachahmung Ihres Präparates handelt, denn Ihr Präparat ist mir bis heute unbekannt.“ Das Patentamt entschied am 21. Dezember 1926 zugunsten von Schaette, da „Mückenschreck“ … klanglich und begrifflich so nahe dem „Bremsenschreck“ stünde, „dass die Gefahr der Verwechslung“ bestehe.

Schon im folgenden Sommer musste Schaette sich mit einem Konkurrenten auseinandersetzen, der in einer ganz anderen Liga spielte als die Reichsadler-Apotheke. Die ebenfalls in Berlin ansässige Firma HAGEDA AG meldete am 30. Juni 1927 wiederum die Wortmarke „Mückenschreck“ an. Die HAGEDA war die „Handelsgesellschaft Deutscher Apotheker“, die im Auftrag der deutschen Pharmazeuten nicht nur Großhandel,

Warenzeichenurkunden aus dem Jahr 1926 und Werbeblatt für den „Bremsenschreck"

sondern auch Herstellung betrieb – insbesondere von gängigen Artikeln für den Handverkauf, wie eben der geplante „Mückenschreck“. Das Patentamt entschied erneut für Schaette, doch ein Unternehmen wie die HAGEDA gab im Unterschied zu einer kleinen Apotheke nicht so schnell auf. Die Handelsgesellschaft legte am 31. Oktober 1927 Beschwerde ein und argumentierte: „Wir vermögen nicht anzuerkennen, dass das Widerspruchszeichen ‚Bremsenschreck‘ auch schlechthin den Schutz auf den Wortteil ‚Schreck‘ genießen kann. Wie der Sprachgebrauch besonders im Volksmunde erkennen lässt, bildet das Wort ‚Schreck‘ bei Zusammensetzung stets das Sekundäre. So wird bei ‚Bauernschreck‘, ‚Kinderschreck‘ usw. doch stets das Hauptgewicht auf den ersten Teil … gelegt.“ Das Patentamt wies am 12. Dezember 1927 die Beschwerde der HAGEDA zurück, die Marke „Bremsenschreck“ war gerettet – David hatte gegen Goliath gesiegt.

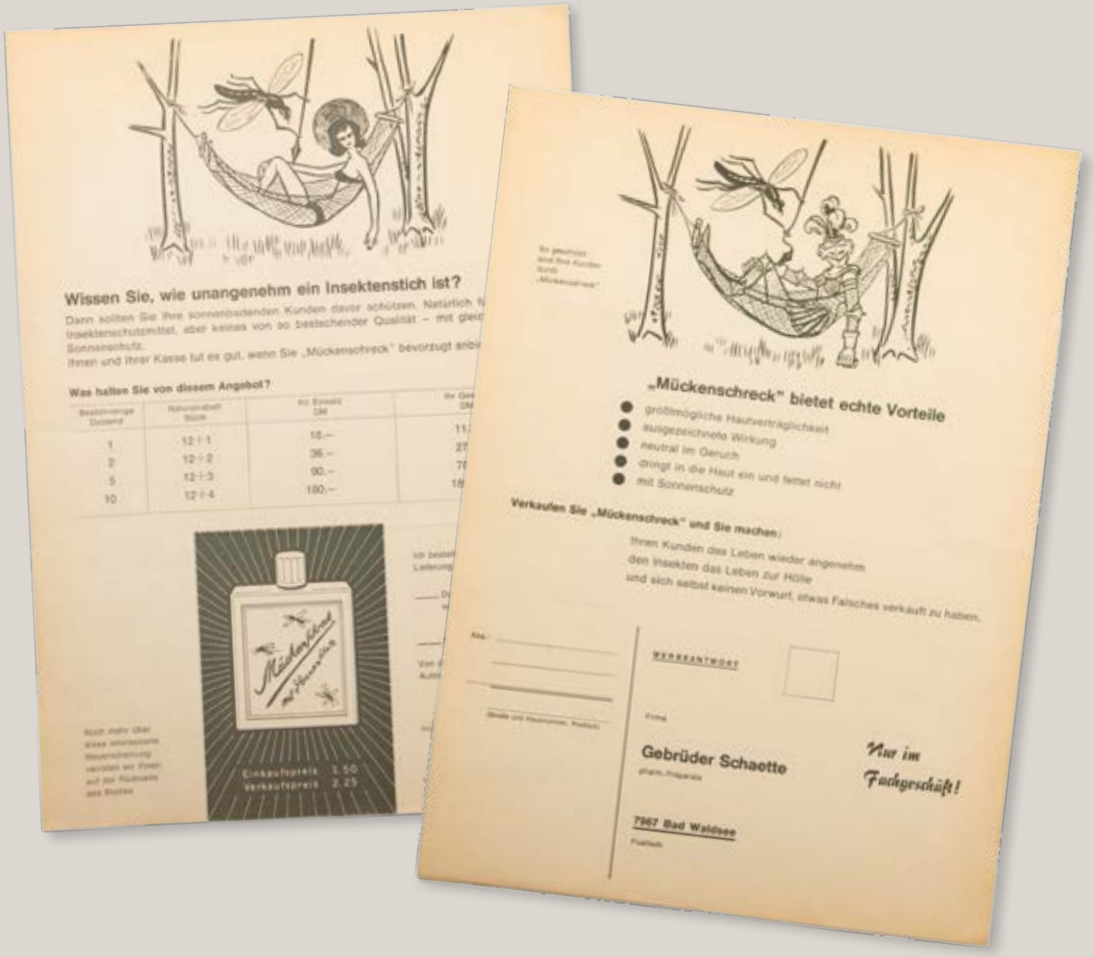
Zweiter Sieg für Schaette:
Rettung für den Bremsenschreck

1934 gelang auch die Abwehr der Wortmarke „Schnakenschreck“, und 1937 erfolgte zum ersten Mal die Verlängerung des Warenzeichenschutzes, obwohl Schaette an das Reichspatentamt das sicher ungewöhnliche Ansinnen einer Ratenzahlung richtete. Die Begründung lautete: „Wir liefern vorzugsweise an Landwirte, bei denen wir lange Zahlungsziele gewähren müssen und welche zur gegenwärtigen Zeit sehr schleppend bezahlen.“ Mit drei Raten á 40 Mark stand der „Bremsenschreck“ weiterhin unter dem freundlichen Schutz des Patentamtes – letztendlich bis 1967!

Heute heißt das Produkt Bremsen Frei und basiert auf den natürlichen Wirkstoffen Lavandinöl und Geraniol. Die Substanzen überdecken den Eigengeruch der Tiere und so werden Lästlinge wie Fliegen, Mücken und natürlich Bremsen ferngehalten. Bremsen Frei wirkt sechs bis acht Stunden, als feuchtigkeitsbindende und damit pflegende Komponente ist auch Glycerol ein Bestandteil der Rezeptur. Das Produkt steht als praktische Sprühflasche sowie im Kanister zum Nachfüllen zur Verfügung.

GUT GERÜSTET GEGEN MÜCKEN – EIN VORBLICK

So wenig Schaette ein Konkurrenzprodukt mit dem Namen „Mückenschreck“ wünschte, so nahe lag es, in eigener Regie den verwandten Namen zu nutzen – was die Firma auch tat, und zwar auf dem humanmedizinischem Felde. Das Produkt versprach geradezu „absoluten“ Schutz vor den lästigen Insekten – man fragt sich allerdings, wie es unter dieser metallenen Hülle wohl um die Hautatmung bestellt war?



„Kundschaft speziell in der Provinz“ – Die erste Schufa-Auskunft

Datiert auf den 4. Juni 1927 liegt die erste „Auskunft“ über die Firma Schaette vor, die das „Kartell der Auskunfteien Bürgel“ für einen potentiellen Kreditgeber erstellte. In der Beurteilung hieß es u. a.:

„Die Kundschaft besteht aus Landwirten, Drogerien usw., speziell in der Provinz. Die Firma konnte sich einführen und erzielt anscheinend befriedigende Erfolge. Die Brüder Schaette werden als fleißig und tüchtig bezeichnet und finden auch persönlich gute Beurteilung … Ungünstiges über die Zahlweise wurde bisher nicht bekannt, so dass die Gewährsleute einen kleinen Kredit nicht absprechen.“

Allerdings machte das nach der Hyperinflation auf nur 520 Reichsmark herabgesetzte Stammkapital die Auskunftei etwas skeptisch: „Bei höheren Beträgen“ solle man für einen Kredit „Sicherstellung … verlangen“. Wer wollte dieser Empfehlung widersprechen?

Das Heft in der Schlinge – „Helfer in der Not“

Das wichtigste Informations- und Werbemittel Adolf Schaettes war das Büchlein „Was fehlt meinem Tier?“. Man sollte es keinesfalls in ein Schubfach oder einen Schrank schließen, wo das Heft sich „unter andere Schriftstücke verkriecht und in der Aufregung nicht gefunden wird“. Vielmehr hängte man „es an der dazu bestimmten Schlinge“ an die Tür der Hausapotheke, damit war das Heft „im Notfalle augenblicklich zur Hand“. Sinnvollerweise wurde das Büchlein mit einem links oben gestanzten Loch ausgeliefert, so dass die Befestigung der geforderten Schlinge praktisch leicht möglich war.

Helfer in der Not: Ein gestanztes Loch in der Broschüre

Das Heft listete „in übersichtlicher Reihenfolge die Krankheiten und Schäden alphabetisch“ auf, „von denen unsere Haustiere am meisten befallen werden, und zwar unter gleichzeitiger Anführung der Mittel, die jeweils zur Bekämpfung derselben mit Erfolg Verwendung finden.“

Interessanterweise dachte Schaette schon damals nicht nur an die Therapie von Krankheiten, sondern auch und gerade an die Prophylaxe. Adolf Schaette schrieb: „Krankheiten vorzubeugen ist jedoch noch leichter, als solche zu heilen … Es ist deshalb in diesen Ausführungen Wert darauf gelegt, zu zeigen, wie und mit welchen Mitteln man Übeln vorbeugen kann, um sich vor großem Schaden zu schützen.“

Das alphabetische Verzeichnis der Tierkrankheiten beginnt mit dem Pferd, das vor der flächendeckenden Einführung des Traktors noch ein wichtiges und wertvolles Nutztier in der Landwirtschaft war. Es folgen Rinder, Ziegen und Schafe, dann das Schwein und schließlich der Hund sowie Geflügel.

Informations- und Werbebroschüre
„Was fehlt meinem Tier?“

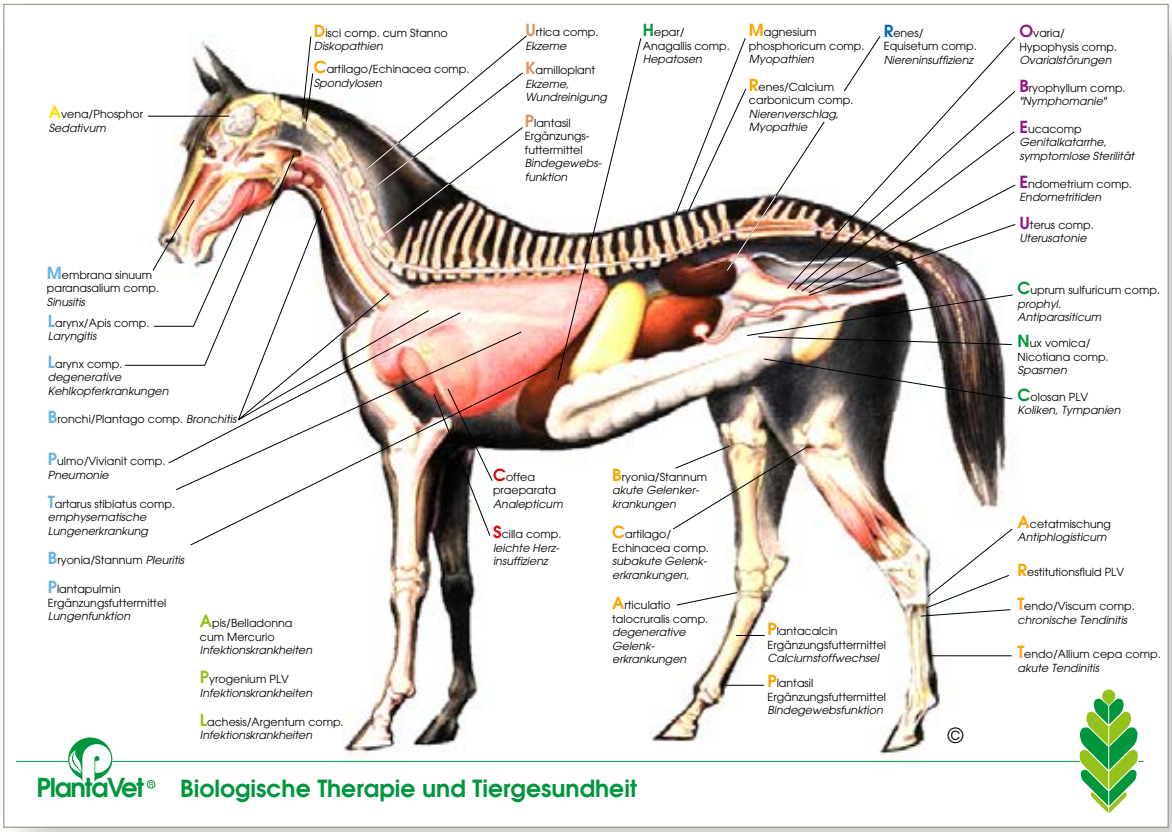
Den hohen Stellenwert des Pferdes belegt auch eine Zeichnung, welche die Benennung und Lokalisierung wichtiger Erkrankungen erläutert. Jahrzehnte später setzte die PlantaVet eine ganz ähnliche Grafik ein, um die Anwendungsgebiete ihrer Präparate aufzuzeigen.

Früher war es üblich, die Wirksamkeit der Arzneimittel auch durch Äußerungen von Kunden zu belegen. Schaette machte da keine Ausnahme und veröffentlichte diese unter der schönen, weil dezent suggestiven Überschrift „Ein Griff in die täglich eingehenden Zuschriften“. Auch nach dem Zweiten Weltkrieg wurden solche Schreiben systematisch gesammelt, oft fiel das Lob bei der erneuten Bestellung eines bewährten Produkts.

Jedenfalls konnte der durch das Büchlein überzeugte Landwirt ohne Umstände sogleich bestellen, denn am Ende befanden sich zwei bereits adressierte und dank Perforation leicht herauslösbare Bestellkarten – Adolf Schaette dachte von Anfang (Schleife) bis Ende ganz offensichtlich praktisch!

Bestellkarten aus dem Jahr 1960

Grafik aus der Werbebroschüre „Was fehlt meinem Tier?“



Werbeplakat PlantaVet aus den 1990er-Jahren

„DAS ERGEBNIS SPRICHT FÜR SICH“

Der offene Austausch mit den KundInnen ist SaluVet bis heute ein Anliegen. Regelmäßig äußern sich erfahrene Landwirte in „Praktiker & ihre Erfahrungen“ darüber, wie sie in ihren Betrieben Dr. Schaette-Produkte einsetzen. Dabei entstehen gleichsam „nebenbei“ kleine Portraits der Höfe und ihrer Wirtschaftsweise, die interessierten KollegInnen Anregungen für die eigene Arbeit geben können.

Schließlich ist die eigene Erfahrung von größter Wichtigkeit. Ein Landwirt, der Beratern gerne zuhört, äußerte, „doch letztlich musst du selbst gucken und entscheiden, deinen eigenen Weg finden – manchmal auch aus dem Bauch heraus.“ Umso besser, wenn nüchterne Auswertungen das „Bauchgefühl“ später bestätigen – „Das Ergebnis spricht für sich“.

Gitta und Anna Tychsen (110 Milchkühe)

„Wir setzen die Produkte schon seit vielen Jahren ein und sind sowohl von der Firma als auch von den Produkten und deren Können voll überzeugt. Die alternativen Lösungswege, die SaluVet anbietet, passen hervorragend zu unserem Stallmanagement. Wir möchten nicht nur unsere Tiere gesund erhalten, sondern auch die Umwelt schützen. Durch die Produkte von SaluVet verringern wir die Rückstände in den Ausscheidungen und die Belastung im Grundwasser. Das ist für uns nachhaltig! Das Produkt, das uns immer wieder positiv überrascht, ist das Pyrogenium compositum inject, welches wir sehr erfolgreich bei Nabelentzündungen von Kälbern einsetzen.“ (Interview mit Gitta Tychsen im Herbst 2018.)

„Die Krone aller Heilmittel“ – Eukalyptus einst und jetzt

Adolf Schaette muss zu dieser Pflanze eine besondere Beziehung gehabt haben: von den 44 Seiten seiner Broschüre „Was fehlt meinem Tier?“ widmete er nicht weniger als 12 Seiten einer Darstellung des Eukalyptus. Schaette beschrieb mit größtem Enthusiasmus die vielfältigen innerlichen und äußerlichen Einsatzmöglichkeiten des ätherischen Öles, das durch Destillation aus den Blättern des australischen Baumes Eucalyptus globulus gewonnen wird. Das Eukalyptusöl habe in der Tiermedizin „bisher viel zu wenig Beachtung gefunden, obwohl es als die Krone aller Heilmittel anzusprechen sei“. „Alles was man an Lob über die Heilkraft dieses Wundermittels vorbringen könnte“, bleibe „noch weit hinter den Tatsachen zurück.“ Natürlich kommt es auch hier auf die richtige Qualität an, und Adolf Schaette fuhr fort:

Schaette „Edelprodukt“ schützt vor Schundware

„Dass unser Eukalyptusöl ein Edelprodukt ist, welches nach einem ganz besonderen Rectifikationsverfahren hergestellt wird, zeigt ein Vergleich mit jeder anderen Ware. Um das Publikum vor Schaden durch Schundware zu schützen, ist jetzt ein Gesetz erlassen, das den Hausierhandel mit Eukalyptusöl …. verbietet, denn nur ganz minderwertige Qualitäten, oft parfümierte Terpentinöle werden auf diesem ungesetzlichen Wege als ‚echtes‘ Eukalyptusöl verkauft und der Käufer kann niemanden verantwortlich machen, weil alle diese Packungen vorsorglich keine Firma tragen.“

SaluVet vertreibt kein reines Eukalyptusöl mehr, es ist heute in guter Qualität in jeder Apotheke erhältlich. Doch es befinden sich mehrere Eukalyptus-haltige Produkte im Sortiment, darunter Bronch-Arom® B. Das Ergänzungs- bzw. Mineralfuttermittel unterstützt die Atemwegsfunktion von Kälbern, Rindern und Kühen, zudem regt es aufgrund des wohltuenden Aromas den Appetit an. Auch in der Schweinezucht findet Bronch-Arom® B erfolgreich Verwendung.

Eucalyptus globulus

Besonders erwähnt sei EucaComp®-PlantaVet, das als pflanzliche Uterusspüllösung bei Entzündungen der Gebärmutterschleimhaut zum Einsatz kommt. Die Rezeptur basiert auf Urtinkturen von Majoran, Calendula und Melisse sowie 0,5 Prozent ätherischem Eukalyptusöl. EucaComp®-PlantaVet braucht die Messlatte chemisch-synthetischer Produkte auf Phenol-Formaldehyd-Basis nicht zu scheuen: Eine vergleichende Anwendungsstudie bei 141 Kühen ergab höhere Trächtigkeitsraten und signifikant kürzere Intervalle zwischen Behandlung und Trächtigkeit. Zudem waren deutlich frühere und erfolgreichere Besamungen möglich. Und schließlich ist die ausgezeichnete Verträglichkeit ein Pluspunkt: Keines der mit EucaComp®-PlantaVet behandelten Tiere zeigte eine Schmerzreaktion, während dies bei 39 % der konventionell therapierten Kühe der Fall war.

Wenn wir EucaComp®-PlantaVet mit heutiger Nüchternheit wohl kaum als „Krone aller Heilmittel“ apostrophieren würden, so glänzt das Präparat doch fraglos als eine echte „Perle“ im Sortiment der SaluVet.

Produktverpackung EucaComp®-PlantaVet
damals und heute

Ein wohl gewähltes Logo

Die Schutzmarke:
Das Zeichen für einwandfreie Ware

Da Schaette schon aus Kostengründen nur für wenige Produkte wie „Bremsenschreck“ eine eigene Marke schützen lassen konnte, war es wichtig, ein einprägsames Logo als Wort-Bild-Marke zu kreieren. Auf den ersten Blick sieht man den sich reckenden Pferdekopf, dann erkennt man die „Skyline“ einer Fabrik und schließlich verweisen G. und S. auf den Namen der Firma „Gebrüder Schaette“. Bei näherer Betrachtung zeigt sich, dass der darum befindliche Kreis von einer Schlange gebildet wird. Es handelt sich um die Äskulap-Natter, also das traditionelle Emblem der Medizin und Pharmazie. Der Kopf der Schlange lagert auf dem Kelch, der die Arznei enthält.

War Name und Anschrift der Firma an anderer Stelle zu lesen, wurde der Kreis doppelt angelegt und im Zwischenraum hieß es: „Die Gesundheit Eurer Tiere ist Euer Wohlstand.“ In dieser Variante glich das Logo sehr stark einem amtlichen Güte-Siegel.

Damit wollte Schaette auch möglicher Irreführung durch Handelsvertreter anderer Firmen begegnen. Er appellierte an die Landwirte: „Achtet beim Einkauf eurer Veterinärpräparate auf unser geschütztes Warenzeichen, das alle unsere Packungen als Merkmal guter Qualität tragen.“

In seinem Weihnachts-Rundbrief wurde Schaette 1926 sehr deutlich: „Trotz unserer mehrfachen Warnungen ist es auch in diesem Jahre wieder vorgekommen, dass alte, treue Kunden sich von Betrügern, welche vorgaben für unser Haus zu reisen, zum Kauf von Tierarzneimitteln überreden ließen. Nachher mussten sie … feststellen, dass sie die Geprellten waren, wenn die bestellten Waren von ganz anderen Firmen kamen und ihre Wirkung verfehlten. Wir bitten Sie deshalb zur Vermeidung solcher Vorkommnisse in Zukunft neben unserer Firma auch auf unsere Schutzmarke zu achten, die Ihnen die Bürgschaft für einwandfreie, gute Ware bietet.“

DAS REVIVAL DES LOGOS

1983 griff Schaette Motive des ersten Logos wieder auf und wandelte diese in eine moderne Form. Pferdekopf und Fabrik-Silhouette entfielen, der Arznei-Kelch wurde durch den Blütenkelch einer Pflanze repräsentiert. Damit signalisierte das Logo, dass pflanzliche Zubereitungen im Mittelpunkt der Rezepturen stehen. Die aufstrebende Geste des Pferdekopfes übernimmt nun die Schlange, deren Kopf und Schwanz sich nicht mehr an der Basis des Logos, sondern oberhalb der Blüte begegnen. Das Logo findet bis heute Verwendung.

Verpackungen mit werblicher Nutzung der Seitenflächen

Werbung „auf Kante genäht“

Adolf Schaette war praktisch und kreativ, was die Produktwerbung betraf. Die bislang ungenutzten Seitenflächen der Verpackungen boten sich geradezu an, den Verbraucher mit anderen Präparaten aus dem eigenen Hause bekannt zu machen. So warb der Karton des „Schweizer Schweine-Pulver“ gleichzeitig für „Schaette’s Aufbausalz“ und das „Durchfallpulver für Schweine“. Das „Beruhigungspulver für zuvielrindernde Kühe“ bot Flächen für „Schaette’s Wundsteinessenz“ und das „Schweizer Kälberpulver“. Auch in den 1950er-Jahren machte man von dieser unschlagbar kostengünstigen Werbemöglichkeit noch Gebrauch.

Kolorierte Zeichnung des Pilzes „Hirschbrunst“

Trüffel auch für Kühe!

Vom Guten das Beste“ – dieses Motto hatte Adolf Schaette in seinem Büchlein „Was fehlt meinem Tier?“ ausgegeben. Für das „Brunst-Pulver“ galt sein Satz wohl in besonderem. Die Rezeptur war in mancher Hinsicht „scharf“: zum einen finden sich mit Schwarzem Senf, Paprika und Wacholder kräftig aromatische bis reizende Pflanzenpulver. Selbstverständlich durften auch Yohimbe-Rinde und Cantharis, d. h. pulverisierte Spanische Fliegen nicht fehlen. Bei beiden handelte es sich um Mittel, die aus der Humanheilkunde als triebsteigernd bekannt waren. Die „Krönung“ und Hauptkomponente bildete indes der Warzige Hirschtrüffel. Dieser Pilz wurde in der Volksheilkunde als „Hirschbrunst“ tituliert und sollte nun entsprechende Dienste auch bei den Kühen tun …

Weltwirtschaftskrise und Zweiter Weltkrieg

Die Ende 1929 beginnende Weltwirtschaftskrise beeinträchtigte auch die deutsche Landwirtschaft stark, da z. B. Milch- und Fleischpreise drastisch einbrachen. Die Firma Schaette überstand diese Zeit glimpflich.

1938 trat Lotte Kopp (1900–1981) in das Unternehmen ein, sie wurde später die zweite Frau von Adolf Schaette und Mutter des Sohnes Roland. Schaettes erste Frau Hildegard war bereits 1932 nach langer Krankheit verstorben. Lotte Schaette wirkte sehr aktiv in der Firma mit, vor allem wirtschaftlichen Belangen wie der Bilanzierung und der Steuererklärung galt ihr Augenmerk. 1939 verzeichnete das Unternehmen einen Reingewinn von 11.535,78 Reichsmark.

Ausweichlager:
Ellwangen bei
Bad Wurzach

In den Jahren des Zweiten Weltkrieges (1939–1945) hatte Schaette mit der staatlichen Bewirtschaftung vieler Roh- und Hilfsstoffe zu kämpfen, ein typisches Problem der pharmazeutischen Industrie. Eine Weisung der Berliner „Reichsstelle Chemie“ wirkte ungewollt als zukunftsweisend: 1943 legte Schaette in einem bäuerlichen Anwesen im oberschwäbischen Ellwangen bei Bad Wurzach ein Ausweichlager an.

Das erwies sich bereits im Krieg als Segen, denn am 22. September 1944 wurde die Firma in München „mit einem großen Material-Lager-Schuppen total-fliegergeschädigt“.

Lotte (geborene Kopp) mit ihrem Ehemann Adolf Schaette

Willkommen in „Trizonesien“ – Schaette in Rossberg

Aufbaujahre:
Schaette kommt in Oberschwaben an

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde Deutschland in vier Besatzungszonen aufgeteilt, die drei westlichen erhielten im Volksmund den liebevollen Spitznamen „Trizonesien“. In diesem politischen Konstrukt zu wirtschaften war aber keineswegs tropisch-idyllisch, sondern bedurfte großer Anstrengungen. Insbesondere die Beschränkung des interzonalen Warenverkehrs erwies sich für Schaette als problematisch. München lag in der amerikanischen Zone, wichtige Absatzmärkte aber im französisch besetzten Gebiet, wozu auch Oberschwaben zählte. Adolf Schaette erinnerte sich:

„Da die Auswirkungen der verschiedenen Besetzungen noch nicht abzusehen waren, begann die Suche im württembergischen Raum nach einem geeigneten Objekt zwecks Gründung einer Zweigniederlassung. Dieses wurde dann im Brauhaus Nold in Rossberg bei Waldsee gefunden. Hier wurde dann in Zusammenarbeit mit Herrn Adam Bregler am 1.9.1946 eine Zweigstelle der Münchner Firma errichtet … Um die vorhandenen Räumlichkeiten in Rossberg … den für unsere Firma erforderlichen Zwecken zuzuführen, mussten hier sehr umfangreiche Arbeiten geleistet werden. Wegen Verknappung der Drogen erfolgte eigener Heilkräuter-Anbau.“

Das Anwesen der ehemaligen Brauerei umfasste glücklicherweise sogar eine „Darre“, also eine Trocknungsanlage. Diese war zuvor zum Trocknen von gemälzter Gerste verwendet worden, die neben Hopfen zur Herstellung von Bier vonnöten ist. Nun kam die Darre zum Trocknen der selbst angebauten Heilpflanzen zum Einsatz.

„Am 1.1.1951 wurde die Zweigstelle der Firma als selbstständige Niederlassung angemeldet – als Kommanditgesellschaft. Als neue Produkte unserer Rossberger Firma wurde die Herstellung von Mineralstoffmischungen und Lecksteinen aufgenommen.“

Adam Bregler:
Der richtige Mann für die Niederlassung

Die Einstellung von Adam Bregler (1904–1964) war für Schaette gleichermaßen ein Zu- und Glücksfall. Der Ingenieur Bregler arbeitete vor dem Zweiten Weltkrieg in der Rüstungsindustrie und kehrte 1946 aus der Gefangenschaft nach Oberndorf/Neckar zurück. In Folge des verlorenen Krieges war dort an eine erneute Waffenproduktion zunächst nicht zu denken, so dass sich Bregler schon aus diesem Grund beruflich anders orientieren musste. Adolf Schaette und Adam Bregler kamen rein zufällig bei einer Bahnfahrt miteinander ins Gespräch, fanden Gefallen aneinander und Bregler übernahm die Leitung des Rossberger Betriebes. Das war eine echte Vertrauensstellung, denn das Ehepaar Schaette wirkte weiterhin in München und kam nur tage- oder wochenweise nach Oberschwaben.

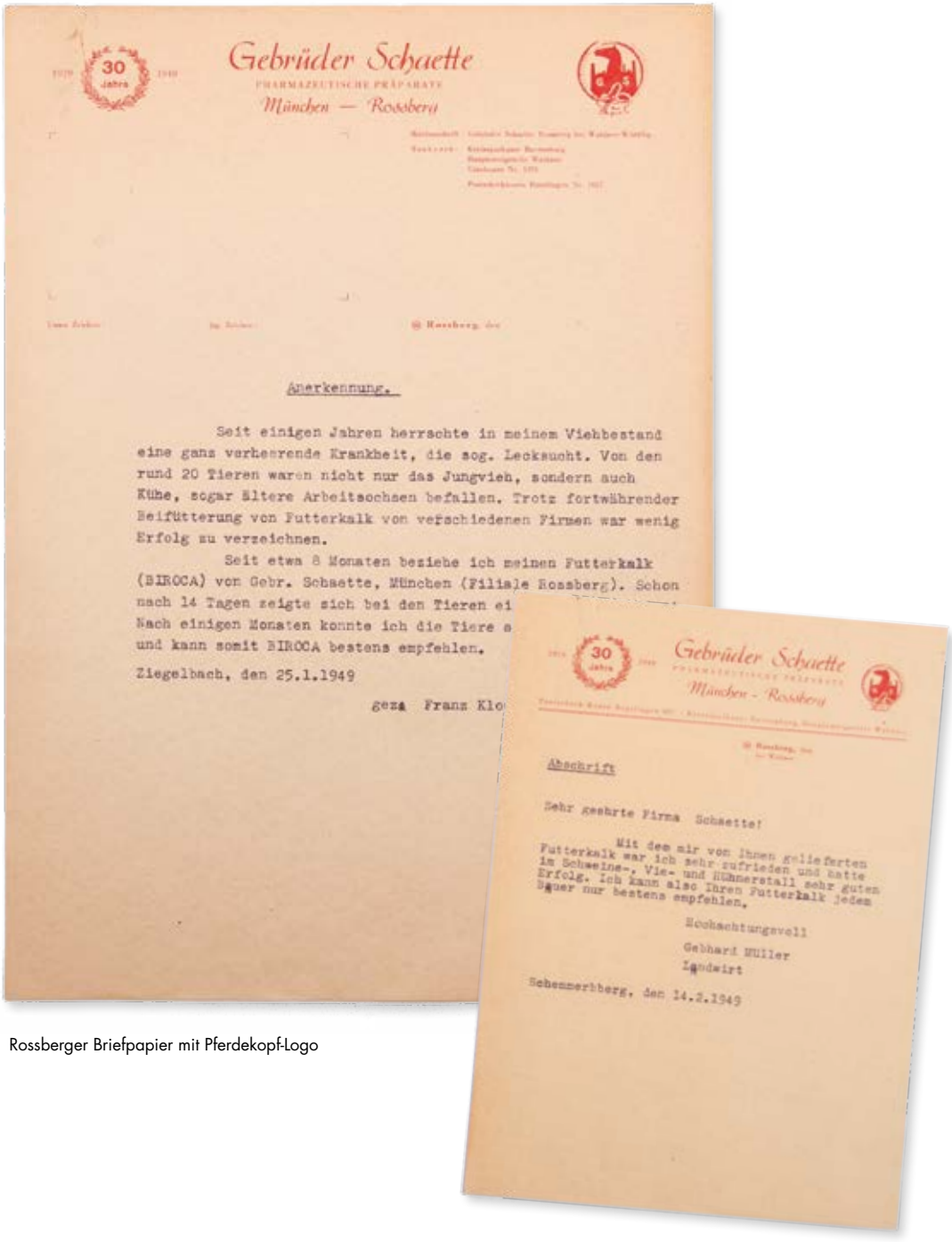
Wie die Schaettes in München, so wohnte auch Adam Bregler mit seiner Familie im ersten Stock des Gebäudes in Rossberg.

Wie das Briefpapier zeigt, passte das damalige Logo der Firma Schaette mit dem integrierten Pferde-Kopf optimal zum neuen Standort Rossberg.

Brauhaus Nold in Rossberg bei Bad Waldsee,
ehemaliger Firmensitz

Ingenieur Adam Bregler,
erster Geschäftsführer
der Gebr. Schaette KG
in Rossberg bei Waldsee

Herstellung von Mineralstoffmischungen und
Lecksteinen, Mitarbeiter an der Lecksteinpresse



Gebrüder Schaette
PHARMAZEUTISCHE PRÄPARATE
München — Rossberg

30 Jahre

Anerkennung.

Seit einigen Jahren herrschte in meinem Viehbestand eine ganz verheerende Krankheit, die sog. Lecksucht. Von den rund 20 Tieren waren nicht nur das Jungvieh, sondern auch Kühe, sogar ältere Arbeitsochsen befallen. Trotz fortwährender Beifütterung von Futterkalk von verschiedenen Firmen war wenig Erfolg zu verzeichnen.

Seit etwa 8 Monaten beziehe ich meinen Futterkalk (BIROCA) von Gebr. Schaette, München (Filiale Rossberg). Schon nach 14 Tagen zeigte sich bei den Tieren ei
Nach einigen Monaten konnte ich die Tiere e
und kann somit BIROCA bestens empfehlen.

Ziegelbach, den 25.1.1949

geza Franz Klo

Gebrüder Schaette
PHARMAZEUTISCHE PRÄPARATE
München - Rossberg

30 Jahre

Abschrift

Sehr geehrte Firma Schaette!

Mit dem mir von Ihnen gelieferten Futterkalk war ich sehr zufrieden und hatte im Schweine-, Vieh- und Hühnerstall sehr guten Erfolg. Ich kann also Ihren Futterkalk jedem Bauer nur bestens empfehlen.

Hochachtungsvoll

Gebhard Müller
Landwirt

Schemmerberg, den 14.2.1949

Rossberger Briefpapier mit Pferdekopf-Logo

Ohne Frage clever – Schaette und die Währungsreform

1948: Ware besser als Bargeld

10:1 – so lautete der Kurs, zu dem im Juni 1948 die Reichsmark in die neue, „harte“ Deutsche Mark umgetauscht wurde. Wohl dem, der wenig Geld auf dem Konto und viele Sachwerte im Lager liegen hatte. Zu diesen Glücklichen zählte sich die Firma Schaette, zumindest was den Betriebsteil in Rossberg betraf.

Bei der Sparkasse Waldsee befanden sich 2.000,65 Reichsmark, beim Postscheckamt Reutlingen 771,– RM, und der Bestand an Bargeld in der Kasse betrug 1.720,– RM. In der Summe machte das 4.491,65 Reichsmark, die dann zu 449,– neuer, eben „harter“ Deutscher Mark schrumpften.

Die „Bestandsliste der Warenbestände“ vom 21. Juni 1948 erweckt den Eindruck, dass Schaette vor allem hinsichtlich Mineralsalzen aus dem Vollen schöpfen konnte – und die fehlenden Heilpflanzen ließen sich im Unterschied zu den Mineralien ja anbauen, was dann auch tatsächlich erfolgte.

An Lager befanden sich:

ROHSTOFF	TONNEN
Bittersalz (Magnesiumsulfat)	15
Glaubersalz (Natriumsulfat)	2,9
Viehsalz	19,1
Eisenvitriol (Eisensulfat)	1,8
Kupfervitriol (Kupfersulfat)	2,3
Kohlensaurer Kalk	7,1
Phosphorsaurer Kalk	9,1
Weizenkleie	2,7
Tabakstaub	1,4
Schwefel	2,2

Der Bestand an Fertigwaren war minimal, Verpackungsmaterial hingegen vorhanden. Die Inventur spricht eine deutliche Sprache: nach der Währungsreform sollte es bei Schaette – wie überall im Westen Deutschlands – so „richtig losgehen"!

Und das erfolgte durchaus mit dem „Segen" des Wirtschaftsministeriums des damaligen Landes Württemberg-Hohenzollern. Am 6. Juli 1948 erteilte das Landesgewerbeamt die Genehmigung „zur Herstellung von phosphorsaurem Futterkalk, von Kupferlecksalz für Schafe sowie zur Aufbereitung und Verarbeitung von Heilkräutern zu Essenzen und Tinkturen."

Vorsichtig, wie Beamte nun eben sind, hieß es zugleich: „Die Erlaubnis begründet keinen Anspruch auf Zuteilung von Rohstoffen, Kohle und Elektrizität. Der Betriebsinhaber kann keine finanziellen Ansprüche an die Staatsverwaltung stellen." – was Schaette natürlich ohnehin nicht vorhatte.

Lager in München

Schnell-Start mit BIROCA

BIROCA
BIologisches
ROssberger
CAlcium

Tatsächlich ging es im Oktober 1948, also nur vier Monate nach der Währungsreform und drei Monate nach der Produktionserlaubnis für Rossberg so „richtig los". Schaette führte BIROCA ein – eine mineralsalzhaltige Futterkalkmischung, „welche neben 40 % phosphorsaurem Kalk alle zum Aufbau des Tierkörpers nötigen Stoffe enthält, die dem Futter infolge mangelnder Düngemittel schon seit Jahren fehlen, was einen merkbaren Rückgang des Viehbestandes und Anfälligkeit gegen Krankheiten zur Folge hatte." Die Formulierung lässt die Nöte der Kriegs- und Nachkriegsjahre ahnen.

Der stark vokalische und damit wohlklingende Name BIROCA war eine Abkürzung und stand für: **BI**ologisches **RO**ssberger **CA**lcium

Schaette verließ sich aber nicht allein auf den zugkräftigen Namen, sondern betonte zugleich: „BIROCA wird hergestellt unter der wissenschaftlichen Kontrolle der Beratungs- und Untersuchungsstelle des Chemischen Laboratoriums der Universität Erlangen." Dieses habe festgestellt, dass BIROCA „die Blutbildung" fördere und „deshalb blutarmen Tieren zu verabreichen" sei. Ferner erhöhe es den „Widerstand … gegen Infektionskrankheiten." „Eine besondere Aufmerksamkeit" erfordere die „Ernährung der trockenstehenden Milchkuh", durch eine „entsprechende Vorbereitung" – damit war natürlich BIROCA gemeint – könne eine „Steigerung der Milchleistung um bis zu 50 Prozent erreicht werden."

Selbst Schafe profitierten von BIROCA – hier würde sich ein „erhöhter Wollertrag" einstellen!

Mitarbeiter bei der BIROCA Abfüllung

Etiketten BIROCA-Lecksteine

BIROCA in Verwendung

BIROCA-Produktpalette im kräftigen Gelb der „Ursonne“

Produzent und Kunde – ein Vertrauensverhältnis?!

Anlässlich der Einführung von BIROCA äußerte sich Adolf Schaette auch zum Umgang des Unternehmens mit seinen Kunden. Er betonte: „Wir haben Sie während der ganzen Kriegszeit, als die Beschaffung der Rohstoffe große Schwierigkeiten verursachte und auch in der Zeit nach dem Zusammenbruch, während ein großer Teil anderer Firmen Ware hortete und für Sie nichts übrig hatte, laufend mit Tierarzneimitteln versorgt."

Daraus folgte für Schaette: „Wir bitten Sie höflich, dies in Erinnerung zu behalten und auch ferner die Treue zu wahren! Beachten Sie: Was Schaette bringt ist Leistung und bringt Leistung!"

Dieses Bekenntnis zu Partnerschaft und Vertrauen zwischen Produzent und Kunde gilt für SaluVet bis heute.

Das Stammhaus in München

Ab 1949
in der Gewinnzone

Auch in München war die Produktion wieder angelaufen. Mit einer deutsch-englischen „License“ vom 12. Juli 1946 erhielt Adolf Schaette die Genehmigung, die „Herstellung von pharmazeutischen Präparaten“ aufnehmen zu dürfen. Die Urkunde des Münchner Oberbürgermeisters hielt zudem fest: „Der Eigentümer … ist auf Grund seiner Angaben im Fragebogen als politisch nicht belastet anerkannt worden.“ Während 1946 in München noch ein Verlust anfiel, war das Unternehmen 1949, also im ersten kompletten Geschäftsjahr nach der Währungsreform, wieder deutlich in der Gewinnzone.

Die Verkaufserlöse der 1950er-Jahre zeigen ein gewisses Auf und Ab, letztlich aber eine Stagnation. Ähnliches gilt für die Gewinn-Situation.

JAHR	VERKAUFSERLÖS IN DM
1952	139.709
1953	140.460
1954	128.675
1955	131.517
1956	128.285
1957	164.912
1958	153.662
1959	159.393
1960	152.857

Die Bedeutung des Münchener Stammhauses ging im Vergleich zum aufstrebenden Betrieb in Rossberg zurück.

Aufschwung dank BIROCA

In den 1950er-Jahren entstand in Rossberg eine ganze BIROCA-Produktpalette, die eine zentrale Rolle für den Aufschwung der Firma Schaette spielte.

Zudem wurden etliche Neuprodukte wie die Darmmittel ColoSan® und Ruhrex entwickelt.

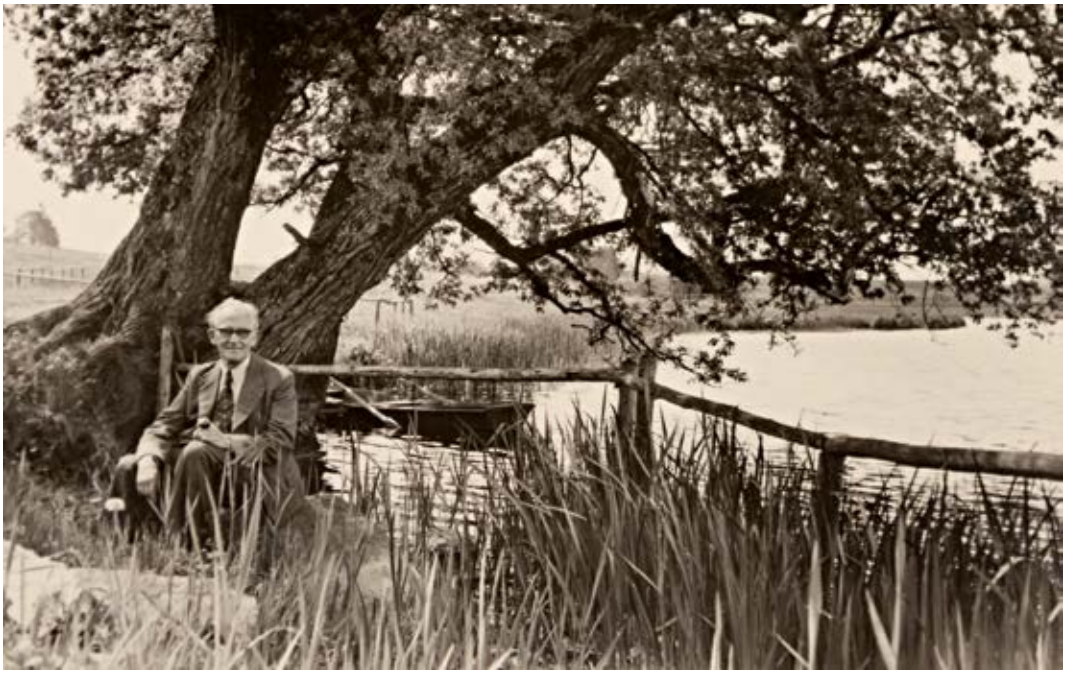
Von Mitte der 1950er- bis Ende der 1960er-Jahre leitete der Drogist Daglef Schaette (1927–1983) die Herstellung. Wegen einer schweren Erkrankung musste der ältere Sohn von Adolf Schaette diese Aufgabe vorzeitig aufgeben. Adolfs zweiter Bruder Erich Schaette war über viele Jahre im Außendienst tätig, aber nicht Teilhaber des Unternehmens.

Rossberg: Wirtschaftswunderzeiten

Dank der – an sich ja wenig geliebten – Betriebsprüfung des zuständigen Finanzamts sind wir über die Entwicklung der Firma Schaette in den Jahren von Ludwig Erhards (1897–1977) „Wirtschaftswunder“ gut orientiert:

JAHR	UMSATZ DM	GEWINN DM	PROZENTUALE UMSATZSTEIGERUNG GEGENÜBER VORJAHR
1955	142.134	31.496	
1956	164.692	27.012	15,9
1957	225.154	38.955	36,7
1958	232.328	44.707	3,2
1959	273.409	43.662	17,7
1960	331.348	27.664	21,2

Das Unternehmen begann also „ganz zeitgemäß“ zu florieren, und die Räumlichkeiten in Rossberg genügten den wachsenden Anforderungen nicht mehr. Es fiel der Entschluss zum Neubau an einem Ort. Schon aufgrund des zunehmenden Gewichts des Betriebes in Rossberg lag es nahe, nicht in München, sondern in Oberschwaben nach einem geeigneten Standort zu suchen.



Erich Schaette, zweiter Bruder von Adolf Schaette

Ruhrex-Produkte

Drogist Daglef Schaette

ColoSan® – wirkt kolossal!

Dauerbrenner:
Das erfolgreichste Rezept von Adolf Schaette

Mit der Rezeptur von ColoSan® gelang Adolf Schaette Mitte der 1950er-Jahre der Wurf zu einem echten „Klassiker“. Die in der Lösung enthaltenen ätherischen Öle von Anis, Fenchel und Kümmel wirken zuverlässig blähungstreibend bei Rindern und Pferden, aber auch bei Verstopfung der Sau im Geburtszeitraum. Hinzu kommen Zimtöl und Schwefel, die der mikrobiellen Fehlbesiedlung des Darms entgegensteuern. Die Einarbeitung des Schwefels in die ölige Grundlage des Präparates (raffiniertes Leinsamenöl) erforderte beinahe „alchemistisches“ Fingerspitzengefühl und viel Erfahrung, die von Mitarbeiter zu Mitarbeiter weitergegeben wurde. Seit 2010 erleichtert eine neue Prozessanlage die Herstellung von ColoSan®.

ColoSan® gehört zu den SaluVet-Produkten, die auf (fast) jedem Pferdehof und in vielen Kuhställen anzutreffen sind. Selbst solche Tiermediziner, die ansonsten chemisch-synthetische Arzneimittel vorziehen, setzen ColoSan® gerne ein.

ColoSan® 1950er-Jahre bis heute

Die Wissenschaft wird Schaette lieb und teuer …

In den 1950er-Jahren wurde es üblich, die Zusammensetzung von mineralischen Ergänzungsfuttermitteln durch renommierte externe Labors überprüfen zu lassen, wie der Untersuchungsbericht der Bayerischen Hauptversuchsanstalt Weihenstephan belegt. Natürlich fiel eine Gebühr an: die Bayern berechneten 1954 für die Analyse von BIROCA Super 66 DM. Der sparsamen Firma Schaette wurde 1961 eine Rechnung der Württembergischen Landesversuchsanstalt Hohenheim dann zu „bunt". Die Anstalt verlangte für die Untersuchung von BIROCA Spezial nämlich 459 DM, während die Landwirtschaftliche Untersuchungs- und Forschungsanstalt Kiel für dieselbe Analyse nur 232,20 DM veranschlagt hatte. Schaette fragte, „ob Sie sich in der Berechnung nicht geirrt haben. Schließlich ist es so, dass das erste Jahr der Fertigung dieses Aufzuchtmittels als Einführungsjahr gelten kann, und unser Umsatz mit diesem Mittel ist naturgemäß noch sehr gering. Auf gar keinen Fall haben wir an dem Aufzuchtmittel so viel verdient, wie diese beiden Untersuchungen kosten … Wie ist es möglich, dass zwei ähnlich geartete Institute so außerordentlich unterschiedliche Gebühren für Untersuchungen berechnen, die beide demselben Zweck dienen. Wir bitten höflichst um Überprüfung Ihrer Berechnung."

Gebühren-Inflation: Kosten höher als Umsatz

Leider ist nicht überliefert, ob die geschäftstüchtigen Hohenheimer den oberschwäbischen Landsleuten finanziell entgegen kamen …

Die Ausgaben für Analytik wuchsen jedenfalls Jahr für Jahr – bis heute.

SaluVet besitzt eine leistungsfähige analytische Abteilung, so dass die meisten Qualitäts-Untersuchungen nun im Haus durchgeführt werden können. Zum Spektrum der eingesetzten Methoden zählen auch moderne Verfahren wie die Gaschromatographie (GC) und die Hochdruckflüssigkeitschromatographie (HPLC). Bei Bedarf steht zudem das analytische Know How der WALA Heilmittel GmbH zur Verfügung.

Einblicke, Labor in Bad Waldsee

1960er-Jahre: „Ursonne“ strahlt über einem Dach – Neubau in Bad Waldsee

1961 konnte der Neubau in Bad Waldsee bezogen werden, die Standorte München und Rossberg entfielen – endlich waren alle Abteilungen unter einem Dach versammelt.

Das Ehepaar Schaette blieb in München, war aber ca. eine Woche pro Monat in Bad Waldsee anwesend und im Unternehmen tätig. Für den Aufenthalt der Eheleute stand ein „Münchner Zimmer“ in der Firma und im benachbarten Wohnhaus zur Verfügung. Erst nach dem Tod seiner Frau siedelte Adolf Schaette in hohem Alter ganz nach Bad Waldsee über. Er freute sich am Wachsen und Gedeihen des Unternehmens und ließ es sich nicht nehmen, noch kleinere Aufgaben für die Firma zu erledigen.

Eine neue Epoche: Kräuter erobern die Futtermittel

Ab Mitte der 1960er-Jahre begann die Epoche der Futtermittel, die nicht nur Mineralstoffe, sondern auch Kräuter enthalten. In die Rezepturen flossen die positiven Erfahrungen ein, die man bereits mit Produkten wie dem „Schweizer Hornviehpulver“ und dem „Vorarlberger Pferdepulver“ gesammelt hatte. Damit wollte und will man der Verarmung und Vereinseitigung des Futters entgegenwirken. Denn die Kräuter sind notwendig, um Fruchtbarkeitsminderungen, Euterproblemen, Klauenentzündungen und Stoffwechselstörungen vorzubeugen.

Prototyp dieser Futtermittel war „Ursonne“. 1968 wurde für „Ursonne“ ein Patent erteilt, „was eine Besonderheit auf dem Gebiete der Mineralstoffmischungen“ darstellte „und jahrelange Bemühungen erforderte.“

In den 1960er-Jahren begann durch einen Kontakt von Dr. Roland Schaette auch die Zusammenarbeit mit dem anthroposophischen Tierarzt Dr. Wolfang Schaumann (1924–2008), der zahlreiche Tierarzneimittel entwickelte wie z. B. Pyrogenium compositum. Auch für die Kräuterfuttermittel der Firma stellte

Letzter Paketversand in München

BIROCA-Ursonne in Sack-Abfüllung

Wichtige Produkte – Coffea praeparata, Eucalyptus compositus und Pyrogenium comp.

Patenturkunde für „Ursonne"-Rezeptur

er sein umfängliches Wissen zur Verfügung. Bis zu seiner schweren Erkrankung (2001) blieb Dr. Schaumann der Firma Schaette eng verbunden.

Bereits 1983 hatte Schaumann den Kontakt zwischen Schaette und dem Tierarzt Dr. Ulrich Spielberger vermittelt. Spielberger brachte seine reichhaltige praktische Erfahrung ein und pflegte das Informations- und Fachgespräch mit Landwirten sowie Tierärzten. Ulrich Spielberger ist für SaluVet bis heute tätig.

Dr. Ulrich Spielberger

Dr. Wolfang Schaumann, links im Bild

Herausforderung Regulatorik – Das Arzneimittelgesetz von 1961

Mit dem Arzneimittelgesetz von 1961 begann eine zunehmende Regulierung des Medikamenten-Marktes. Standen infolge des Contergan®-Skandals zunächst die Human-Arzneimittel im Fokus, wuchsen in den folgenden Jahrzehnten auch die Anforderungen an Veterinär-Präparate rapide.

Am 30. Mai 1962 meldete Schaette beim Bundesgesundheitsamt (BGA) in Berlin 38 Produkte zur Registrierung an. Lediglich bei 12 Artikeln des Sortiments handelte es sich nicht um Arzneimittel, so dass eine Anmeldung entfallen konnte.

Beträchtlicher Aufwand
für Tierarzneimittel

Bis heute stellt es eine große Herausforderung dar, für alle Tierarzneimittel der SaluVet die nötigen Unterlagen hinsichtlich Qualität, Wirksamkeit und Unbedenklichkeit zu erstellen. Der Aufwand für die Analytik von Inhaltsstoffen, aber auch den Nachweis der Stabilität bei Lagerung und nach Anbruch der Produkte ist beträchtlich.

Ziehung einer Rohstoff-Probe für die analytische Qualitätskontrolle

Vier Pluspunkte –
Eierbad, amtlich beglaubigt

Schaette's Eierbad:
nie mehr Ärger mit den Schmutzeiern

Ein echtes Kuriosum stellt „Schaettes Eierbad“ dar, das Anfang der 1960er-Jahre in den Handel kam. Mit der Waschlösung sollte der „Ärger mit Schmutzeiern“ endlich ein Ende haben, das Bad „räumt damit auf!“ Ein öffentlich bestellter und vereidigter Handelschemiker, zudem geprüfter Lebensmittelchemiker, attestierte, dass das Innere des gereinigten Eis „keine geruchlichen oder geschmacklichen Beeinträchtigungen“ aufweise. „Unter der Voraussetzung, dass die Eischale nicht zum Verzehr“ gelange, bestehe gegen die Anwendung des Reinigungsmittels „kein Einwand“.

Schaette setzte offensichtlich große Hoffnungen auf das Produkt, auch das Briefpapier wurde in den Dienst seiner Bewerbung genommen. Man erwog sogar eine Patentierung! Der kommerzielle Erfolg blieb indes weitestgehend aus, woran möglicher- und paradoxerweise die Qualität des Produkts „Schuld“ trug. In der Anleitung hieß es: „Die Reinigungsflüssigkeit ist über einen längeren Zeitraum brauchbar und verbleibt am besten für immer in dem zugedeckten Behälter.“ Ein Nachkauf erübrigte sich wohl …

Produktverpackung Eier-Bad

Edelgard Schaette

1968 trat Edelgard Schaette (1928–2010) in die Firma ein, sie war bis 1992 in verschiedenen kaufmännischen Funktionen tätig.

Als sie 2010 verstarb, hieß es in der Todesanzeige:

„Als Tochter des Unternehmensgründers war Edelgard Schaette seit Beginn der 60er-Jahre Gesellschafterin, zudem trat sie 1968 als kaufmännische Mitarbeiterin in unser Unternehmen ein. Sie diente unserem Unternehmen bis zu ihrer Pensionierung in verschiedenen Abteilungen demütig und bescheiden.

Auch nach ihrer Pensionierung und ihrem Ausscheiden als Gesellschafterin im Jahre 2007 war Edelgard Schaette eng mit dem Unternehmen verbunden und stand den Mitarbeitern immer sehr nahe. Sie hat uns mit ihrer ruhigen und immer freundlichen Art bis zuletzt sozial geprägt. Die Blumen aus ihrem lebendigen, liebevoll angelegten Garten bringen bis heute Licht und Freude ins Unternehmen … Vielleicht werden wir Edelgard Schaette auch zukünftig in unserem Denken und Tun entdecken.“

Ein Vermächtnis:
der Blumengarten

Edelgard Schaette in ihrem Büro

ZIELGRUPPE ZU KLEIN – ODER ZU GROSS?

In der Akte der Entwicklungsprojekte der 1960er-Jahre findet sich eine Rezeptur zum Reinigen von Wunden.

„Es sind 5000 g Wasser zu nehmen und hierin folgende Substanzen zu mischen.

200 g Arnikatinktur
200 g Extr. Echinacea
200 g Extr. Aristolochia
250 g Sprit
250 g Wasser
—
1100 g = 1 ltr."

Zum Gebrauch war die Mischung 1:4 zu mischen und dann ans Tier zu bringen – nämlich den Elefanten.

Das Projekt führte nachweislich nicht zu einer Produkteinführung – offensichtlich war die Zielgruppe ebenso zu klein wie zu groß …

Clobales Denken –
Bei Schaette schon 1969!

Wahrscheinlich durch das 50-jährige Firmenjubiläum beflügelt, fühlte sich ein namentlich nicht mehr identifizierbarer Mitarbeiter aufgefordert, seine Gedanken zur künftigen Unternehmensentwicklung niederzulegen. Abgesehen von kuriosen Formulierungen spielte auch der Schreibfehler-Teufel dem Autor zwei Streiche:

„Aus diesem Grund muss heute, wenn man als Kleinunternehmer bestehen will, die geistige Größe vorherrschen. Mit dieser Dominanz ausgerüstet, muss man die Marktrichtung festlegen, was mit Hilfe der Markterkenntnis und Marktforschung möglich ist und nun bemüht sein, Mitstreiker im Markt zu finden, um diesen auf möglichst breiter Basis in Bewegung zu bringen.

Die Mitstreiker
der Markterkenntnis

Die Zusammenarbeit mit Mitarbeitern im Markt, also anderen Firmen setzt clobales Denken voraus. Wir können also nicht mit Einzelentscheidungen arbeiten, sondern müssen diese Entscheidungen als Gedankenkomplexe herausarbeiten, in dem wir sie zunächst dynamisch analysieren und sodann gemeinsam die Richtung festlegen."

Vielleicht ist es kein Zufall, dass gerade unter diesem Dokument „kreativen Denkens" die Unterschrift fehlt. Glücklicherweise führte das Engagement in der Landwirtschaft meist zur nötigen „Bodenhaftung" der Firma Schaette.

„KEIN BAUM FÄLLT AUF DEN ERSTEN HIEB“ – DER SCHAETTE-KNIGGE FÜR HANDELSVERTRETER

In den 1960er-Jahren formulierte die Firma Schaette, wie sich das Unternehmen die Arbeit der freiberuflich tätigen Handelsvertreter wünschte. Viele Gesichtspunkte erscheinen zeitlos gültig: „Als Verkäufer von Tierarzneimitteln und Tierpflegemitteln sind Sie kein Verkäufer schlechthin, der irgendeine Ware feilbietet. Diese Präparate sind eine besonders gehobene Gattung von Erzeugnissen … Der Verkauf derselben ist eine Vertrauenssache und erfordert Verantwortungsbewusstsein … Zäher Fleiß und Ausdauer sind dann die Eigenschaften, die Ihnen den endgültigen Erfolg sichern. Kein Baum fällt auf den ersten Hieb, so ist es auch bei der Kundengewinnung …

Der Vertreter muss den Kunden von dem, was er vorträgt, überzeugen können. Dazu muss er zuerst selbst von seiner Sache, der Qualität seiner Ware, der Leistungsfähigkeit und Korrektheit seiner Firma überzeugt sein. Aus dem Selbstüberzeugtsein wächst die Selbstsicherheit des Auftretens …

Der Vertreter ist kein Tierarzt oder Heilkundiger und darf sich als solcher nicht betätigen, das heißt, er darf nicht … dem Kunden Anweisungen über Krankheitsbehandlungen … geben. Auch soll er vermeiden, seinen Präparaten andere als ihnen wirklich innewohnende Wirkungen beizulegen. Korrektheit in allen Stücken ist erstes Gebot.

Dr. Schaette-Außendienstmitarbeiter beim Kundengespräch

Wenn Sie das in diesen Ausführungen Gesagte gut beachten, werden Sie in der Vertretung unserer Firma bald Ihre Erfüllung und die angestrebte sichere Position finden. Stellen Sie immer das Menschliche in den Vordergrund. Betrachten Sie Ihre Aufgabe als eine Wissenschaft und streben Sie an, Ihren Kunden Freund und Helfer zu sein, dann ist Ihrer Arbeit auch der Erfolg beschieden."

1967 waren 9 Handelsvertreter hauptamtlich für Schaette tätig, bei 4 handelte es sich um „Zweitvertreter".

1969 – 50 Jahre Schaette

Jubiläumsbroschüre 50 Jahre

1970er-Jahre

In den Jahren von 1969 bis 1973 verzeichnete die Firma Schaette ein zügiges Wachstum, der Umsatz stieg von 737.000 auf 1,333 Millionen Mark. 1972 war mit 1,216 Millionen Mark erstmals die Millionen-Schwelle überschritten worden. Etwa 2/3 des Umsatzes entfielen auf Futtermittel, Arzneimittel machten ca. 1/3 der Erlöse aus. Der Gewinn betrug 1972 gut 53.000 Mark.

Umsatz überschreitet die Millionengrenze

Entsprechend den Umsätzen wuchsen in der Produktion auch die zu bewältigenden Tonnagen, insbesondere der Futtermittel, stark an. Waren 1968 ca. 431 Tonnen produziert worden, belief sich die Menge 1975 auf ca. 854 Tonnen, um schließlich 1980 1.160 Tonnen zu erreichen.

1973 trat der promovierte Apotheker Dr. Roland Schaette (geb. 1942) in die Firma ein. Der Sohn des Unternehmensgründers Adolf Schaette leitete zunächst die Herstellung und den Einkauf. Im Jahr des Eintritts heiratete Dr. Roland Schaette die Apothekerin Ute Broser (1942–2017), mit der er in Bad Waldsee die Kur-Apotheke gründete.

Dr. Roland Schaette

Ende 1979 übernahm Dr. Roland Schaette in einer wirtschaftlichen schwierigen Situation die Geschäftsleitung. Es erfolgte eine Neuausrichtung des Unternehmens, wobei die WALA Heilmittel GmbH existententielle Hilfe leistete. Leitende Mitarbeiter der WALA kamen mit Rat und Tat nach Bad Waldsee. Zu dem in Eckwälden/Bad Boll ansässigen Hersteller anthroposophischer Arzneimittel (und der Dr. Hauschka Kosmetik) hatte Dr. Roland Schaette schon seit den 1960er-Jahren freundschaftliche Beziehungen gepflegt, insbesondere dem ärztlichen Leiter Dr. med. Heinz-Hartmut Vogel (1914 – 1995) war er langjährig verbunden.

Dr. Roland und Ute Schaette

Logistik anno 71 – es ging noch ohne SMS

„Bei der nächsten Lecksteintour in Richtung Wasserburg/Inn bitten wir auf dem Rückweg

3 to Luzernegrünmehl

Bei der Raiffeisenbank in Erding, Herrn Brandmeier abzuholen. Tel. Erding 2059“

Pharmazierat Brösamle kommt!

Über den „Besuch des Pharmazierates Brösamle der Überwachungsstelle Tübingen“ ist in einer Aktennotiz aus dem Jahr 1971 zu lesen:

„Er trat lächelnd ein mit dem Bemerken, wir seien in Tübingen ja schon für unsere Besonderheiten bekannt, die er sehr schätze und die zumindest immer interessant seien … Man scheint es bei den staatlichen Stellen gern zu sehen, wenn sich Firmen wie wir mit den biologischen Dingen auseinandersetzen, wenn auch solches für sie manchmal unbequem ist. Seine Abteilung muss oft lästige Anfragen beantworten.“

Neue Arbeitsfelder

1973 wurden bei Schaette erste Überlegungen für ein Ergänzungs-Hundefutter angestellt. Intern hieß es: „Da wir außerdem über das wissenschaftliche Know How verfügen, sollten wir diese Kapazität, wenn uns jetzt die Chance gegeben wird, sofort voll ergreifen.“

Zudem beschäftigte sich das Unternehmen mit der Entwicklung und Produktion von Mitteln zur Pflege und Stärkung von Pflanzen. Diese wurden zum Teil mit Kooperationspartnern vertrieben.

In der Forschung auf diesem Gebiet spielte die Zusammenarbeit mit Dr. agrar. habil. Hartmut Spieß vom Institut für biologisch-dynamische Forschung (Dottenfelderhof, Bad Vilbel) eine wichtige Rolle.

Prospekte biologische Pflanzenschutzmittel und Hundefutter

Regulatorik – Zweite Runde

1976 verabschiedete der Bundestag ein neues Arzneimittelgesetz, das im Vergleich zu dem von 1961 die Zulassungsanforderungen für Tierarzneimittel deutlich verschärfte.

1978 zog man bei Schaette eine erste Bilanz: 24 Tierarzneimittel waren angemeldet worden, wobei noch keine detaillierten Unterlagen zur Bestimmung der Wartezeit vorlagen (Wartezeit = Zeitraum bis zur möglichen Verwendung des Tieres bzw. seiner Produkte wie z. B. Milch, gerechnet vom letzten Einsatz des Arzneimittels).

Ein Präparat wurde registriert, für 23 Arzneimittel teilte das Amt eine Wartezeit mit, ohne dass eine Registrierung vorlag. Für die eine Registrierung berechnete das Bundesgesundheitsamt (BGA) 1.200,– DM.

VON GRAMM BIS TONNE

Natürliche Substanzen stehen im Mittelpunkt aller Rezepturen von SaluVet. Die Rohstoffe stammen aus den drei Naturreichen: Mineralien wie Kieselerde, tierische Produkte wie Bienenwachs – und vor allem Pflanzen.

In den meisten Futtermitteln von Schaette spielt die Brennnessel eine wichtige Rolle. Der Bedarf an getrockneten Bio-Brennnesseln für die SaluVet Futtermittel beträgt 80 Tonnen jährlich.

Bei den Frischpflanzen imponiert das Johanniskraut, von dem ca. 5 Tonnen pro Jahr verarbeitet werden. Der Auszug der Blüten und des Krautes erfolgt in pflanzlichen Ölen, die von Soja, Erdnuss oder Olive stammen. Mehrere Wochen müssen die Ansätze dem Licht ausgesetzt und regelmäßig gerührt werden, damit das Johanniskrautöl seine typische rubinrote Färbung annimmt. Ein großer Teil des Öles geht zur Weiterverarbeitung an andere Hersteller, die kleinere Menge fließt in eigene Präparate wie die Wund-Schutz-Salbe ein.

SaluVet verarbeitet heute über 400 Substanzen natürlichen Ursprungs, und zwar vom Gramm- bis Tonnenmaßstab. Das breite Rohstoff-Spektrum stellt eine echte Herausforderung für Einkauf, Qualitätskontrolle und Logistik dar.

Mähen von feldmäßig angebauter Brennnessel

FARMER 305 Ci

1980er-Jahre

Die 1970er-Jahre hatten ein kontinuierliches Wachstum der Firma Schaette erbracht, für 1982 wurden etwa 5,2 Millionen DM Umsatz geplant.

1983 erschien im Stuttgarter Verlag Freies Geistesleben die erste Auflage der „Biologischen Stallapotheke“, Autoren waren der Tierarzt Wolfgang Schaumann und der Apotheker Roland Schaette. Das Buch stellte einen wichtigen Meilenstein in der Bekanntmachung natürlicher Heilverfahren in der Tiermedizin dar.

Mitte der 1980er-Jahre strukturierte Schaette den Vertrieb neu. Bis dahin arbeiteten für das Unternehmen Handelsvertreter, die im Regelfall auch Produkte anderer Firmen verkauften. 1985 stellte Schaette den ersten Außendienstmitarbeiter ein, der sich ganz auf das eigene Sortiment konzentrieren und dieses sachkompetent beraten und vertreiben konnte.

Meilenstein
natürlicher
Heilverfahren

Heute sind rund 30 Außendienstler bei SaluVet tätig, 20 davon arbeiten für die Marke Dr. Schaette, 10 für PlantaVet-Produkte. In der Summe absolvieren sie etwa 38.000 Besuche pro Jahr – SaluVet pflegt so das direkte Gespräch mit dem Kunden.

In den 1980er-Jahren wurde auch der Vertrieb in den Niederlanden (Europlant, später ECOstyle) und Italien intensiviert.

Wichtige Exportländer sind heute neben den Niederlanden Österreich, Schweden und die Schweiz.

Um dem erfreulich anhaltenden Wachstum gerecht zu werden, erfolgte Ende der 1980er-Jahre eine wesentliche Erweiterung (Verdreifachung) der Herstellungsbereiche für Arznei- und Futtermittel. Bereits 1987 war ein neuer Verwaltungsbau bezogen worden.

In den 1980er-Jahren begann die Kooperation mit Prof. Dr. med. vet. Engelhard Boehncke, Inhaber des Lehrstuhls für Tiergesundheit an der Universität Kassel. Boehncke war im Hochschulbereich ein Pionier auf dem Feld der biologischen Heilverfahren. So entstand auch die erste Doktorarbeit zu einem Schaette-Präparat. Diese erforschte die Wirksamkeit prophylaktisch verabreichter Kräuter auf Gesundheit und Leistung von Milchkühen (Dr. med. vet. Jörg Spranger (1950–2015)).

PlantaVet –
Gut Ding will Weile haben …

Mit der Gründung der Firma PlantaVet im Jahr 1989 begann eine zunehmend intensivere Zusammenarbeit zwischen Schaette und der WALA Heilmittel GmbH. Wie kam es dazu?

Erste Gehversuche:
WALA in der Veterinärmedizin

Die 1935 gegründete WALA produziert Humanarzneimittel der anthroposophischen Therapierichtung und seit 1967 die Dr. Hauschka-Kosmetik. Ab Ende der 1960er-Jahre intensivierte der vielseitig interessierte ärztliche Leiter der WALA, Dr. med. Heinz-Hartmut Vogel die Kontakte zu Veterinärmedizinern. Eine besonders enge Zusammenarbeit ergab sich zwischen Vogel und dem Tierarzt Dr. Dietrich Wiendieck (gest. 1992). Dieser hatte sich in seiner Praxis auf die Behandlung von Pferden fokussiert, da seine Frau das Gestüt Hilliggrund in Hemdingen/Schleswig-Holstein betrieb. So entstand eine ganze Reihe von Arzneimitteln, die häufig bei typischen Pferdekrankheiten zum Einsatz kommen. Genannt seien nur Cartilago comp. PlantaVet (bei Hufrollenentzündung), Tendo/Allium comp. PlantaVet (Sehnenentzündung) und Larynx/Levisticum comp. PlantaVet (Kehlkopfentzündung).

Für immerhin 35 Tierarzneimittel betrieb die WALA die aufwändige Nachzulassung auf Basis des Arzneimittelgesetzes von 1976.

Schwierige
Marktdurchdringung

Die WALA hoffte zunächst, die Präparate durch Fachtagungen und Publikationen wie das „Informationsblatt für Tierärzte“ sowie separate Arzneimittelverzeichnisse ausreichend publik machen zu können. Das Unternehmen musste dann aber feststellen, dass es einer eigenen Vertriebsorganisation bedurfte, um die Veterinärmediziner spezifisch anzusprechen.

Dr. Roland Schaette gründete unabhängig von diesem etwas langwierigen „Lernprozess“ der WALA 1989 die Firma PlantaVet, um Tierärzten ausgewählte Schaette-Produkte gezielt anzubieten. Neben Schaette waren Ruth Dehli, der Veteri-

när Ulrich Spielberger und ein Außendienstmitarbeiter die Akteure der ersten Stunde.

Zarte Bande:
Die Firma Schaette sucht Kontakt

Dr. Roland Schaette hatte schon deutlich vor der WALA das Potential einer Kooperation erkannt, was ein geradezu prophetischer Brief aus dem Jahr 1981 belegt. Am 27. März 1981 schrieb Schaette an Karl Kossmann (1927–2015), der damals in der Geschäftsleitung der WALA tätig war:

„Wie Sie sicher schon feststellen konnten, hat der Markt für Tierarzneimittel seine eigenen Gesetze … Meine dringende Bitte geht nun dahin, dass wir uns in Zukunft bei der Marktbearbeitung … wesentlich besser abstimmen. Wie ich … schon vor längerer Zeit besprochen hatte, besteht ja die Absicht, in einer geeigneten Form die Programme des Tierarzneimittelsektors der WALA und des speziellen Sektors der Firma Gebrüder Schaette zusammen beim Tierarzt zu vertreten. Beide Programme sind so gestaltet, dass sie sich in idealer Weise ergänzen und in keiner Weise konkurrieren. Hierzu ist allerdings notwendig, dass alle Maßnahmen … gemeinsam koordiniert werden … Zwar ist die Nachfrage nach biologischen Präparaten noch relativ gering, aber das Interesse gerade auch bei der Tierärzteschaft wächst doch von Tag zu Tag. Wollen wir in dieser Entwicklung entsprechend mithalten, ist es unbedingt notwendig, zusammen ein schlagkräftiges Programm und eine geeignete Vertriebsform auf die Füße zu stellen. Deshalb bitte ich Sie sehr herzlich, sich in Ihrem Hause entsprechende Überlegungen zu machen, wie wir diesen Vertrieb möglichst bis Herbst 1981 wenigstens in Ansätzen auf die Beine stellen können."

Junge Pflanze:
Die Saat PlantaVet geht auf

1990 war es dann (endlich) so weit, die WALA beteiligte sich an PlantaVet und brachte zahlreiche Tierarzneimittel in das gemeinsame Unternehmen ein. Hierbei handelte es sich im Regelfall um Kompositionen aus (niedrig) potenzierten, homöopathisch-anthroposophisch verarbeiteten Substanzen. Von Schaette stammten in erster Linie Phytopharmaka, Nutrizeutika und Pflegemittel.

Mit diesem wohl strukturierten Sortiment entstanden beträchtliche Synergien in der Erschließung des Marktes für Heim-, Hobby- und Nutztiere. Mit bundesweit fünf Außendienst-Mitarbeitern ging die PlantaVet 1990 an den Start.

Neben den Pferden profitierten bald auch andere Tierarten von den PlantaVet-Präparaten. Genannt seien nur die Katzen,

deren chronische Niereninsuffizienz – eine Alterserscheinung – meist sehr gut auf Renes/Viscum comp. PlantaVet anspricht. Hunden mit Leberschwäche hilft in vielen Fällen Hepar comp. PlantaVet. In neuerer Zeit findet Pancreas comp. PlantaVet zunehmend Verwendung, weil eine genauere Labordiagnostik frühzeitig Hinweise auf eine Schwäche der Bauchspeicheldrüse geben kann.

2014 befanden sich 67 zugelassene bzw. registrierte potenzierte Präparate und 5 zugelassene Veterinärphytotherapeutika im Portfolio der PlantaVet. Hinzu kommen zahlreiche Ergänzungsfuttermittel und Pflege-Präparate. Diese Produkt-Kategorien sind juristisch weniger streng reglementiert als Arzneimittel, so dass sich Rezepturoptimierungen leichter vornehmen lassen.

Neue Zielgruppe:
Anthroposophische Arzneimittel für Pferde, Katzen und Hunde

Die als Geschäftsführerin wirkende Tierärztin Dr. Sandra Graf-Schiller betonte 2014 anlässlich des 25-jährigen Jubiläums den Anspruch der PlantaVet, „nicht nur Produkte zu verkaufen, sondern den praktisch tätigen Kollegen echte Therapiekonzepte und Therapiealternativen“ zu bieten. „Das Besondere der ‚PlantaVet-Therapie‘, nämlich die Kombination aus stofflichem, heilpflanzenhaltigem und feinstofflichem, potenzierten Präparat macht den Erfolg dieser Therapien aus.“

Dr. med. Heinz-Hartmut Vogel im Gespräch mit Tierarzt Dr. Dietrich Wiendieck

PlantaVet Produkte

EquiPulmin® liquid

Mit Thymian und Efeu zur Unterstützung
der Atemwege der Pferde

Hepar comp. PlantaVet

Potenziertes Injektionspräparat zur
Unterstützung des Leberstoffwechsels

PlantaHepar®

Tabletten mit Mariendistel, Artischocke und Enzian zur Unterstützung des Leberstoffwechsels

PhlogAsept® PlantaVet

Pflanzliches Konzentrat mit Kamille, Salbei, Zaubernuss, Ringelblume und Thymol zur Wundreinigung

Renes/Viscum comp. PlantaVet

Der Renner: Injektionspräparat zur Unterstützung der Nierentätigkeit, z. B. bei chronischer Niereninsuffizienz der Katze

Kooperation mit Fachgesellschaften – Publikationen

Breites Spektrum:
Kontinuierliche Arbeit für Phytotherapie und Homöopathie

Zeitgleich zur Begründung der Firma PlantaVet konstituierte sich die „Arbeitsgemeinschaft anthroposophische Tiermedizin“, später in „Internationale Gesellschaft anthroposophische Tiermedizin“ (IGAT) umbenannt. Sie setzte es sich zur Aufgabe, eine erweiterte Tierwesenskunde zu erarbeiten sowie natürliche Behandlungs-Optionen aufzuzeigen. Dabei sollten auch die reichen Erfahrungen aus Phytotherapie und Homöopathie Berücksichtigung finden, die in der universitären Ausbildung kaum zur Sprache kommen.

Besonders wichtig sind zudem die Aktivitäten der Akademie für tierärztliche Fortbildung (ATF) und der Gesellschaft für ganzheitliche Tiermedizin (GGTM). Die Fortbildung „Phytotherapie für Tierärzte“ ist heute eine gefragte Veranstaltung, an der u. a. der Berliner pharmazeutische Biologe Prof. Dr. Matthias Melzig mitwirkt. Die Leiterin der Phytotherapie-Gruppe, Dr. med. vet. Cäcilia Brendieck-Worm brachte in der Fachpresse mit zahlreichen botanischen Portraits die Arzneipflanzen den Tierärzten näher.

Die Teilnahme an den entsprechenden Fortbildungsveranstaltungen Organo- und Phytotherapie ist auch Voraussetzung zum Erwerb der Zusatzbezeichnung „biologische Tiermedizin“.

Die PlantaVet legte stets größten Wert darauf, dass die therapeutischen Erfahrungen mit den Präparaten auch publiziert wurden – von der Kasuistik beim Meerschweinchen bis zur vergleichend-kontrollierten Studie an Kühen erschien eine Vielzahl von Veröffentlichungen.

Heute ist gut ein Drittel der Tierarztpraxen in Deutschland Kunde bei SaluVet.

Fachveranstaltung zum 25-jährigen Jubiläum der PlantaVet

Fachzeitschriften und Sonderdrucke mit Publikationen von PlantaVet

1990er-Jahre

In den 1990er-Jahren erfolgte bei Schaette die Einführung von konzentrierten Spezialfuttermitteln zur Ergänzung einer Arzneimitteltherapie oder zur Prophylaxe. Als Diätfuttermittel wurden sie im Jahr 2000 in das europäische Futtermittelrecht übernommen.

Die Belegschaft wuchs vor allem um wissenschaftlich ausgebildete MitarbeiterInnen, die sowohl im Bereich Forschung/Entwicklung als auch in der fachlich fundierten Beratung tätig wurden. Es entwickelte sich zudem eine konstruktive Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Osnabrück, die einen besonderen Bereich „Ökologischer Landbau" etabliert hatte. Lehrstuhlinhaber war Prof. Dr. Robby Anderson, der Tierarzt Dr. Luis Leon wirkte als wissenschaftlicher Mitarbeiter. Viele Fragestellungen zu bestehenden Produkten, aber auch zu Neuentwicklungen wie Wund-Pflege-Spray, Sprüh-Dipp-Film, Sprüh-Lacta-Dipp®, Cool-Spray oder PareSan® Calcium konnten in über 30 Diplomarbeiten geklärt werden.

1996 erhielt Schaette, als erster Betrieb in der Region Bodensee-Oberschwaben, das Zertifikat „geprüftes Umweltmanagement" nach der EMAS-Verordnung (EMAS = Eco-Management and Audit Scheme). Dafür musste Schaette (und heute SaluVet) kontinuierlich leisten:

- Festlegung von Umweltleitlinien
- Setzen von selbstgewählten umweltbezogenen Zielen
- Einbeziehung aller MitarbeiterInnen
- Offene Kommunikation mit der Öffentlichkeit
- Jährliche Erstellung einer Umwelterklärung und der Ökobilanz
- Überprüfung des Systems durch einen unabhängigen Umweltgutachter

Zu Beginn gelang es leicht, große Verbesserungen in der Ökobilanz zu erreichen. Einsparziele bei den Ressourcen Wasser oder Energie waren meist mit geringem Aufwand zu realisieren. Später mussten komplexere Aufgaben bewältigt werden, um weiter zu optimieren bzw. den erreichten Standard zu sichern.

Eine besondere Gratulation – 75 Jahre Schaette

Zum 75-jährigen Jubiläum ging 1994 ein sehr persönliches Schreiben der holländischen Firma ECOstyle in Bad Waldsee ein. Über die 1968 begonnene Zusammenarbeit hieß es:

„In dieser Anfangsphase war ein Besuch in Bad Waldsee ein ziemlich großes Unternehmen. Stellen Sie sich mal vor: 4 Personen, die damals auch noch fast alle geraucht haben, in einem Wagen, und dann die Fahrt, die doch so um die 12 Stunden dauerte. Der jetzige Direktor der Firma … hat später noch manchmal die Reise unternommen mit einem Mercedesbus. Dann wurde das persönliche Geschäftsgespräch mit der Abholung von Waren kombiniert. Man kann sich vorstellen, dass die Raststätten und Tankstellen zwischen Ulm und Oberhausen bei ECOstyle inzwischen alle bekannt sind."

12 Stunden im Rauch: Gespräche und Warentransport

Die Autos wurden schneller, die Reisezeit kürzer und die Besuche häufiger – aber eine Qualität blieb:

„Was dann immer wieder auffällt, ist, dass obwohl wir Geschäftspartner sind, wir immer wieder wie richtige Freunde empfangen werden. Auch in dem tagtäglichen Umgang stellen wir stets fest, dass … eine gute freundschaftliche Beziehung aufgebaut worden ist."

Aus Partnern werden Freunde

Das erste Erfolgsprodukt in den Niederlanden war Algophos. Bedingt durch die massive Stickstoff-Düngung der Wiesen und die Verarmung an Kräutern traten seit Ende der 1960er-Jahre vermehrt Fruchtbarkeitsstörungen und Klauenprobleme bei Kühen auf. Hier erwies sich Algophos als echte Hilfe für die holländischen Landwirte, und Schaette musste sozusagen Tag und Nacht arbeiten, um den rapide wachsenden Bedarf überhaupt decken zu können. Später kamen Produkte wie Euterbalsam und Ruhrex hinzu, dann Präparate für das Pferd. ECOstyle setzte stets auf Beratung durch fachkundige MitarbeiterInnen, welche die hohe Qualität und sachgerechte Anwendung vermitteln konnten.

Das 1967 gegründete Unternehmen entwickelte sich prächtig und wird heute in der dritten Generation von der Familie Zwart geleitet. Der jetzige Senior-Chef Herr Anne Jan Zwart erinnert sich gerne, wie er schon als Junge die freundschaftliche Zusammenarbeit mit auf den Weg brachte – sein Vater beherrschte nämlich die deutsche Sprache kaum, doch dank des schulischen Fremdsprachenunterrichts konnte der „kleine“ Jan als Dolmetscher wirken.

Auswahl holländischer Werbemittel

2000er-Jahre

2001 erfolgte bei Schaette die Umwandlung der Familien-Kommanditgesellschaft (KG) in eine kleine Aktiengesellschaft (AG).

Das Unternehmen gewann 2001 den Innovationspreis des Landkreises Ravensburg für das Produkt Dipp-Film mit Aloe vera. Heute enthalten alle Dr. Schaette Sprüh-Dippmittel (neben Aloe) schonend desinfizierende Wirkstoffe und spezielle prebiotische Wirkkomplexe auf natürlicher Basis. Diese fördern selektiv die „guten" Bakterien, welche die Haut widerstandsfähiger machen und so ihre natürliche Abwehrkraft stärken.

Gewinner:
Innovationspreis für Dipp-Film

Zwischen 2001 und 2005 wurden drei Hallen für den Versand und die Lagerung von Tierarznei- und Futtermitteln sowie zur Herstellung nicht-pharmazeutischer Flüssigkeiten umgebaut und erneuert.

Seit 2005 wandte sich Schaette (nach dem Rind) zunehmend dem Schwein zu, es erfolgte die Entwicklung von spezifischen Kräuterfutter- und Stärkungsmitteln wie VitaQuick® Ferkel und BronchArom® B in Pulverform. Kräuterkraft Aufzucht und Verdauung zeigte in einem vergleichenden Praxisversuch mit 1510 Tieren sehr gute Ergebnisse: Durchfälle traten nur bei 0,6 Prozent der Ferkel in der Kräuterfutter-Gruppe auf, sie nahmen knapp 10 Gramm pro Tag mehr zu und die Aufzuchtsdauer war um vier Tage kürzer als in der Kontrollgruppe.

Roland und Edelgard Schaette war es ein Anliegen, Bestand und Ausrichtung der Firma dauerhaft zu sichern. Da in der Familie keine potentiellen Nachfolger zur Verfügung standen, wurde das Unternehmen 2007 zu 100 Prozent an die WALA-Stiftung übertragen. Nach jahrzehntelangen freundschaftlichen Kontakten und der erfolgreichen gemeinsamen Gründung der PlantaVet war das ein folgerichtiger und sinnvoller Schritt.

Zukunftssicherung:
WALA-Stiftung übernimmt Dr. Schaette

Ab März 2007 wirkte Volker Schwarz als neuer Vorstand der Schaette AG. Dr. Roland Schaette wechselte in den Aufsichtsrat und stellte sein umfängliches Wissen weiterhin der Forschung/Entwicklung zur Verfügung. Außerdem widmete er sich der Schulung der Mitarbeiter im Hinblick auf Phytotherapie, Homöopathie, anthroposophische Medizin und Tierwesenskunde.

2008 erfolgte ein Produktions-Neubau, der in erster Linie der Herstellung von Pflanzenessenzen für WALA bzw. die Dr. Hauschka-Kosmetik dient. Der architektonisch ungewöhnliche Bau erregte viel Aufmerksamkeit und trug bald den Spitznamen „Das UFO von Bad Waldsee".

Standortsicherung:
Das „UFO" von Bad Waldsee

Verarbeitet werden z. B. Calendula (Ringelblume), Bellis (Gänseblümchen) und Anthyllis (Wundklee). Entsprechend den WALA-Herstellungsregeln erfolgt das Rühren und Belichten der Pflanzenansätze zu Sonnenaufgang und -untergang. Die ungewöhnlichen Arbeitszeiten ließen sich nur realisieren, weil MitarbeiterInnen aus allen Bereichen mithalfen. Das Echo war meist positiv, mancher fand die körperliche Arbeit in der morgendlichen Frische als „befreiend" vom Büroalltag. Oder oberschwäbisch gesagt: „oifach mol was andr's."

2009 wechselte das Unternehmen die Rechtsform von der kleinen AG zur GmbH. 2010 zählte die Dr. Schaette GmbH ca. 80 Mitarbeitende. Für den langjährigen Einsatz im Bereich alternative Tiermedizin prämierte der Deutsche Landwirtschaftsverlag die Firma Schaette 2015 mit dem Sonderpreis „TIERGESUNDHEIT". Den Preis erhielt die Firma auf der wichtigsten Agrarmesse, der alle zwei Jahre in Hannover stattfindenden EuroTier – ein würdiger Abschluss der Unternehmensgeschichte, denn bald danach erfolgte die Zusammenführung von Schaette und PlantaVet zur SaluVet.

Heute verwenden mehr als 10.000 landwirtschaftliche Betriebe in Deutschland Dr. Schaette-Produkte, darunter jeder zweite Bio-Milchviehbetrieb.

„Das UFO von Bad Waldsee“

Biofa

2001 erwarb Schaette eine Mehrheits-Beteiligung an der Firma Biofa, die biologische Pflanzenstärkungs- und Düngemittel herstellt. Auf dem Gebiet des Vertriebes hatten die beiden Unternehmen schon seit vielen Jahren kooperiert. Als der Inhaber der Biofa kurz nach dem Bezug des Neubaus in Münsingen (Schwäbische Alb) verstarb, bot die Witwe angesichts der kritischen Situation Schaette eine Beteiligung an. SaluVet hat sich 2018 von der Mehrheits-Beteiligung an der Firma Biofa getrennt, arbeitet aber bis heute als Lohnhersteller für viele Produkte der Firma Biofa weiter.

Die Schwiegermutter lässt grüßen …

Die Atmosphäre eines Unternehmens zu beschreiben, gehört wohl zu den schwierigsten Aufgaben des Chronisten. Nach mehr als zwanzigjähriger Beobachtung, mit beruflich bedingt wechselnder Nähe bzw. Ferne zu den Unternehmen Schaette, PlantaVet und SaluVet, sei ein Versuch erlaubt:

Gemeinschaft:
Hier wird sie praktiziert

Große Kollegialität verbindet sich mit Tatkraft und Improvisationstalent, der oft bemühte Spruch „Geht nicht, gibt's nicht" gilt hier tatsächlich. Oder oberschwäbisch gesagt: „'s goht scho." Die meisten MitarbeiterInnen sind seit vielen Jahren oder gar Jahrzehnten im Unternehmen tätig, was die Kommunikation und den Zusammenhalt natürlich fördert. Ganz abgesehen von den zahlreichen Umbauten, die öfter Umzüge erforderten und die MitarbeiterInnen im positiven Sinn „durcheinanderwirbelten". Jeden Mittwoch bietet ein gemeinsames Frühstück Gesprächsmöglichkeit für die gesamte Belegschaft. Hier erfolgen aktuelle Mitteilungen – und für die Geburtstagkinder der vergangenen Woche wird gesungen. Vier mal im Jahr findet eine ausführliche Mitarbeiterinformation statt, bei der die Geschäftsleitung über die wirtschaftliche Entwicklung detailliert berichtet. Ziel ist es, möglichst weitgehende Transparenz für alle MitarbeiterInnen herzustellen.

SaluVet wirkt als Ausbildungsbetrieb in vier verschiedenen Berufen, nach der Lehrzeit erfolgt oft eine Anstellung im Unternehmen.

Ausbildung:
Wer guten Nachwuchs will, muss ihn herziehen

Arbeit gilt nicht als Quell der Mühsal, sondern dient dem Produkt bzw. dem Kunden – sie darf auch Freude machen. Und nicht zu vergessen: danach soll gerne gelebt und gefeiert werden. Die besondere Atmosphäre spiegelt sich nicht nur, aber ganz besonders in der Weihnachtsfeier. 70 in Waldsee tätige MitarbeiterInnen und 30 Außendienstler sowie Rentner treffen zusammen. Die Weihnachtsfeier gilt bei SaluVet als der absolute Höhepunkt des Betriebsjahres. Schon das ländlich gelegene Hoftheater Baienfurt ist ein äußerst gemütlicher Veranstaltungs-

ort. Jeder Mitarbeiter findet an seinem Platz eine Tüte mit Weihnachtsgebäck vor – nicht etwa vom örtlichen Konditor, sondern von der Schwieger(!)mutter des Geschäftsführers gebacken. Die alte Dame lässt inkognito grüßen – außer Herrn Schwarz hat sie noch kaum jemand gesehen. Die Geschäftsleitung blickt auf das vergangene Jahr zurück, und dann warten die Azubis stets mit originellen Spielen auf. Die bringen die Tische in Kontakt und den Saal in Wallung. Natürlich dürfen auch der Gesang des Mitarbeiter-Chores und die hausgemachte Musik nicht fehlen. Herr Schaette liest eine Auswahl humorvoller, aber auch besinnlicher Gedichte und Geschichten zum Weihnachtsfest vor. Nach gutem Speis und Trank nähert sich die Weihnachtsfeier ihrem ultimativen Gipfelpunkt: Pater Silvanus tritt in entsprechender „Dienstkleidung“ auf und lässt die Anekdoten und kleinen wie großen Malheure des vergangenen Jahres Revue passieren, und zwar im direkten Gespräch mit den KollegInnen. 2017 war u. a. zu hören:

Pater Silvanus liest die Leviten

Der seelenruhige Geschäftsführer – „Bruder Volker“ – , der bei einer Auslandsreise den Feueralarm für Baustellenlärm hielt und beinahe von der Feuerwehr aus dem Hotel getragen werden musste.

Der tüchtige Außendienstmitarbeiter (und Nebenerwerbs-Landwirt), den ein telefonischer Neukunden-Auftrag auf seinem Trecker erwischte und der die Bestellung mangels Schreibutensilien auf die staubigen Schutzbleche einschrieb.

Die besorgte Reinigungskraft, die in der Dämmerung ein Seil mit Schlaufe für die Vorbereitung eines Suizids oder gar einer „Hinrichtung“ hielt – bis sich die Vorrichtung bei Lichte besehen als Strippe zur Öffnung eines Tores erwies …

Man darf lachen, auch übereinander – aber immer wohlwollend, mit viel Verständnis für die kleinen und großen Schwächen, die eigenen und die der Mitmenschen.

Pater Silvanus ist eine vertrauenswürdige Institution und wird das ganze Jahr über auf dem Laufenden gehalten. Nicht nur per Telefon und E-Mail gehen Anekdoten ein, auch die Raucherecke wirkt – wie wohl in allen Firmen dieser Welt – als wichtige Informationsbörse.

Aus der Nische zu neuen Ufern – SaluVet

Kernverschmelzung:
Kontinuierliche Weiterentwicklung

Nachdem Schaette 2010 alleinige Inhaberin der PlantaVet GmbH geworden war, bot es sich an, beide Unternehmen gleichberechtigt unter einem neuen Namen zusammenzuführen. 2015 entstand die SaluVet GmbH, geleitet von dem früheren Schaette-Geschäftsführer Volker Schwarz und der ehemaligen PlantaVet-Geschäftsführerin Dr. med. vet. Sandra Graf-Schiller.

Die kontinuierliche Entwicklung neuer Produkte ist dem Unternehmen ein wichtiges Anliegen. Genannt sei nur das Diät-Ergänzungsfuttermittel KetoSan® B, das als erstes Ketose-Präparat auch für Bio-Betriebe zur Verfügung steht. Die Produkte Ferm B und Bronch-Arom® B richten sich ebenfalls an biologisch arbeitende Milchvieh-Betriebe.

Die neue Wund-Schutz-Salbe basiert auf einem „Dreiklang" der Bienenprodukte Wachs, Honig und Propolis, daneben enthält sie Calendula-Extrakt, Johanniskrautöl und das stark antibakteriell wirkende ätherische Öl des Koriander.

Kaum gegründet, tätigte die SaluVet zudem beträchtliche Investitionen. 2016 wurde die Arzneimittelproduktion nach modernen Gesichtspunkten der GMP-Praxis (= gute pharmazeutische Herstellungspraxis) umgebaut. Von der Kompetenz und den Qualitätsstandards der Pharma-Herstellung profitieren natürlich auch die Nicht-Arzneimittel wie Pflegeprodukte und die diversen Futtermittel.

Im Jahr 2016 ging auch der neue, großzügig angelegte Logistik-Bau in Betrieb, der Lager und Versand rationelle Arbeitsprozesse erlaubt. Die Gestaltung der Fassade lehnt sich an das „UFO" der Essenzen-Herstellung an, so dass das Gebäude trotz der Größe nicht als plumpe Halle erscheint. Dem normalen Betrachter verborgen ist der Anblick von oben, doch selbst dieser ist ein ersprießlicher: Auf einer Fläche von 3500 Quadratmetern erfolgte mithilfe einer Saatgutmischung eine Dachbegrünung.

Das schafft Lebensraum für Insekten und hilft zudem, Regenwasser zu absorbieren und Temperaturschwankungen im Gebäude zu dämpfen.

Produkt-Entwicklung, Herstellung, Verpackung, Vertrieb und Kunden-Beratung – SaluVet realisiert die Wertschöpfung möglichst in eigener Regie.

Direkt an der Durchfahrtsstraße des Gewerbegebietes gelegen, ist SaluVet mit dem Logistik-Bau auch optisch der „Nische“ entwachsen. Das Unternehmen wird in Bad Waldsee und Oberschwaben nun vermehrt wahrgenommen, 2000 Besucher beim Tag der offenen Tür künden vom wachsenden Interesse der Bevölkerung, aber auch der Fachkreise.

Es mag Zufall sein, aber vielleicht ist es doch ein charakteristisches Symptom: Der Betriebsausflug der SaluVet führte am 3. Mai 2017 erstmals zu „neuen Ufern“. 85 MitarbeiterInnen enterten in Friedrichshafen die MS Lindau, um an einem sonnigen Frühlingsabend den Bodensee zu erkunden.

Im Verbund der WALA-Gruppe, getragen von der WALA-Stiftung, kann die SaluVet optimistisch in die Zukunft steuern – „Leinen los“ für die nächsten 100 Jahre!

Logistik-Neubau

Adolf Schaette hatte eine literarische Neigung und dichtete. In seinem Todesjahr 1985 veröffentlichte die Firma Schaette in der Weihnachtskarte sein Gedicht

Winterfrieden
Der Winter schlich sich über Nacht
Ins Tal. Ich sah' mit Wohlgefallen
Behutsam, Unaufhörlich sacht
Die weißen, weichen Flocken fallen.
Und schon sind Berge, Haus und Baum
Mit zartem Sternenflaum beladen.
Es liegt als wie ein Märchentraum
Schon hoch auf Wegen, Steg und Pfaden.
Nun liegen sie tief unterm Schnee
Versteckt, von niemandem begangen.
Als sollt' auf ihnen nichts von Weh
Der Zeit in diese Ruh gelangen.

Brauhaus Nold in Rossberg bei Bad Waldsee, ehemaliger Firmensitz

ZEITTAFEL

1919

Gründung der Firma Gebrüder Schaette in München-Schwabing

1925

Eigenes Geschäfts-gebäude in München

1929

„Schwarzer Freitag“ und nachfolgende Weltwirtschaftskrise

1923

Hyperinflation im Deutschen Reich

1926

Erstes Warenzeichen „Bremsenschreck“

1939

Beginn des Zweiten Weltkrieges

Ausweichlager in Ellwangen bei Bad Wurzach

1943

Währungsreform, danach Start der BIROCA-Produktpalette

1948

Bezug des Neubaus in Bad Waldsee (heutiger Standort), Schließung des Münchner Betriebes, neues Arzneimittelgesetz mit Registrierungspflicht für Tierarzneimittel

1961

1946

Zweiter Firmensitz in Rossberg bei Bad Waldsee

ca. 1955

Einführung von ColoSan

ca. 1965

Start der „Ursonne"-Produktpalette

ZEITTAFEL

Patent-Erteilung
für „Ursonne“

1968

Eintritt von Dr. Roland Schaette in die Geschäftsleitung, Beginn einer engeren Kooperation mit der WALA Heilmittel GmbH

1979

1976

Neues Arzneimittelgesetz, Zulassungspflicht für Tierarzneimittel

1983

Heutiges Logo für Dr. Schaette-Produkte

1989

Gründung der PlantaVet GmbH

1990

Beteiligung der WALA an PlantaVet

Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an Biofa durch Gebrüder Schaette KG

2001

Übertragung der Dr. Schaette AG an die WALA-Stiftung

2007

Gründung der SaluVet GmbH, in der Schaette und PlantaVet aufgehen

2015

Neubau Verwaltung mit Veranstaltungsräumen

Gründung der SaluVet-Akademie

2019

2001–2005

Umbau von drei Hallen für Herstellung, Lagerung und Versand

2008

Produktions-Neubau für Essenzen-Herstellung

2016

Umbau der Arzneimittelherstellung nach modernen Standards, Inbetriebnahme des neuen Logistik-Baus

Impressum

Pioniere der Tiergesundheit
Broschüre zum 100-jährigen Jubiläum der Firma SaluVet

Text: Prof. Dr. Ulrich Meyer, Berlin

Gestaltung und Satz: Carbunus Werbeagentur GmbH,
Wangen im Allgäu

Druck und Verarbeitung: Druckhaus Köthen, Köthen

Bildnachweis:
Grafik Titelseite: Köhler's Atlas der Medizinal-Pflanzen
Seite 7: Franz Marc, Turm der blauen Pferde,
bpk / Nationalgalerie, Staatliche Museen zu Berlin
Seite 28: Köhler's Atlas der Medizinal-Pflanzen
Seite 60: Shutterstock, Manekina Serafima
Seite 62: Shutterstock, thaikrit
Seite 70: Shutterstock, jopelka
Rückseite: Lichtblick, 2017, Martina Valentien

Alle anderen Abbildungen: Archive WALA Heilmittel GmbH,
Bad Boll/Eckwälden und SaluVet GmbH, Bad Waldsee

Copyright: SaluVet GmbH, Stahlstraße 5, 88339 Bad Waldsee
Nachdrucke, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der
SaluVet GmbH

Eine Vision wird 100

Die Gründung der Firma Schaette erfolgte im Jahr 1919 aus dem Bestreben heraus, wirksame Präparate für die Tiergesundheit auf natürlicher Basis herzustellen. Diese Philosophie bildete von Beginn an den Kern des Unternehmens und zieht sich bis heute wie ein roter Faden durch die Firmengeschichte.

Was 1919 mit einer Vision begann,
ist heute nach 100 Jahren „uralt“
und top aktuell zugleich!

2015 ging Dr. Schaette in die SaluVet GmbH über, um gemeinsam mit der vor 30 Jahren gegründeten Tochterfirma PlantaVet GmbH noch stärker und effektiver am Markt agieren zu können.

Geändert hat sich dadurch die Firmierung, nicht aber die seit 100 Jahren bestehenden Werte und Überzeugungen.