

Gelungen und echt “berig”

Logistikprozesse durch GPS-gestütztes
Tourenoptimierungs- und -informationssystem ermöglichen
schnelle und wirtschaftliche Wareneinstellung



Es hat sich ausgezahlt, die Lösung kann sich mehr als sehen lassen.

© Widerna

Die besten Porterhouse-Steaks weit und breit! Da nimmt man gerne 50 Kilometer Fahrt auf sich“, lautet ein Facebook-Eintrag

über die Fleischerei Berer in Pyburg. Frau Berer bestätigt diese Aussage: „Wir haben ausgezeichnete Produkte. Bratwürstl, Leberkäse und auch viele warme Produkte wie Kümmelbraten, gefüllter Bauch oder Stelzen werden stark nachgefragt. Und in der Sommersaison kommen die Leute von nah und fern, weil wir bekannt sind für unsere Grillspezialitäten.“ Der Name Berer steht für Qualität und Regionalität. Dies sieht man auch bei einem Besuch der Website auf einen Blick: „Qualität ist kein Produkt, das vom Himmel fällt – sie muss täglich erarbeitet werden“, lautet der Slogan der Homepage und wohl auch der Fleischerei.

Seit 1960 ist der Familienbetrieb in Pyburg, einem gemütlichen Ort an der Grenze zwischen Ober- und Niederösterreich, ansässig und seitdem für feine Wurst- und Fleischspezialitäten bekannt. Unermüdlich tüftelt der Geschäftsführer Georg Berer, der den Betrieb nach dem Tod des Vaters 1989 übernommen hat, daran, was er an seinen Produkten, bei der Produktion und natürlich beim Verkauf verbessern kann.

„Der Erfolg mit dem Geschäft ist vorhanden, die Nachfolge ist gesichert, somit war nur noch offen, unsere Ware besser zu präsentieren“, erklärt Berer mit klaren Worten seine Entscheidung zur Geschäftsvergrößerung.

Tatsächlich war es kein kleiner Umbau mit ein paar Erneuerungen, was sich der Fleischer da vorgenommen hatte. Nein, das Konzept, für das sich Berer gerade einmal eine Bauzeit von einem halben Jahr genehmigt hatte, umfasst einen Zubau ans bestehende Gebäude, in dem der neuen Laden, Kühlzelle, Reife-, Tiefkühl- und Technikraum nun ausreichend Platz finden. Um die Dimensionen ein wenig zu unterstreichen, bedeutet das, dass die ursprüngliche Verkaufsfläche von etwa 30 m² auf 70 m² mehr als verdoppelt wurde. Unmittelbar hinter der Geschäftsfläche erstreckt sich nun die Kühlzelle mit einer Größe von 58 m², in der endlich genug Platz ist für eine strukturierte Lagerhaltung, die beim Personal zu einer Verkürzung der Wege führt. Viele Ideen und Vorüberlegungen für das perfekte Konzept hatte Berer schon durchgedacht. Mit Ladenbauer Rupert Wimmer-Widerna traf er auf den kompetenten Partner, der

sämtliche Anforderungen und Überlegungen Stück für Stück in umsetzbare Pläne verwandelte.

Die Entscheidung für die Firma Wimmer-Widerna hatte sich Berer, der gewohnt ist, sämtliche Arbeiten und Anforderungen im Vorfeld aufs Genaueste zu überprüfen, nicht leicht gemacht. Zur Entscheidung beigetragen hatte der Wunsch nach der Vitrine Aqua Inject von Schrutka-Peukert. „Die Abwicklung ist super gelaufen, die Koordination der Termine auf der Baustelle hat perfekt geklappt, und Herr Wimmer-Widerna war immer erreichbar, wenn sich kurzfristig Änderungen ergeben haben“, bestätigt Frau Berer, die sich im neuen Laden sichtlich wohlfühlt.

Kein Wunder, sind doch bei der Planung sämtliche Vorstellungen und Ideen der Familie Berer berücksichtigt worden: Die Farbe Rot aus dem Logo wurde bei der Umrahmung der Präsentationsflächen für Speck und Wurst aufgenommen. Die Kombination mit der Holzart Apfelbaum für Möbel und Vitrinenverkleidung unterstreicht den natürlichen und bodenständigen Charakter des Ladens. Der Einsatz von Stein bei den Arbeitsflächen verweist auf die Wertschätzung von beständigen und hochwertigen Materialien. „Daumen hoch – I like it“, lächelt eine Angestellte auf die Frage, ob im neuen Laden alles passt, und widmet sich herzlich der nächsten Kundin.(Red/Widerna)

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at