

Viel Fleisch auf kleiner Fläche

Um den gesamten Warenwirtschaftsverkehr effizient und übersichtlich zu gestalten, braucht es die geeignete Software



Auf das Gründungsjahr 1750 geht das Gasthaus „Bruckwirt“ der Familie Hochhauser in Pichl zurück. Und die Fleischertradition feiert im Jahr 2014 das 100-Jahr-Jubiläum.

Aus dem, was Urgroßvater Hans Hochhauser kurz vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs gründete, ist heute ein moderner Schlacht-, Zerlege- und Verarbeitungsbetrieb auf EU-Standard geworden.

Bedeutender Nischenspezialist

Bis 1990 hatte auch die Fleischerei Hochhauser die althergebrachte Ordnung: „Hinten“ wird produziert, „vorne“ wird verkauft. Doch über die Jahre wurde schon deutlich, dass immer mehr Kunden Fleisch und Wurst im Supermarkt einkaufen. Die Reaktion der Fleischerfamilie war: „Dann bauen wir auch einen Supermarkt“.

Der Detailverkauf wurde geschlossen und der Supermarkt-Plan im Stammhaus umgesetzt. Der Mut wurde belohnt: Heute gehören der Fleischerfamilie drei Sparmärkte. Von da an ging es nur mehr bergauf und man wurde zum überregional bedeutenden Nischenspezialisten, der vom kleinen Gastronomiebetrieb bis hin zum großen fleischverarbeitenden Industriebetrieb eine breite Palette an Kunden beliefert. Bei all diesen Expansionen und Modernisierungen blieben die Hochhausers ihren Wurzeln treu. „Wir beziehen nur Tiere aus der Region. Und mit Region meinen wir vor allem das oberösterreichische Hausruckviertel“, sagt dazu Geschäftsführer Hannes Hochhauser. Wer die Fleischerei besucht, staunt über die enormen Fleischmengen, die in diesem räumlich überschaubaren Betrieb verarbeitet werden. Jetzt haben sich die Hochhausers zum Erfolg die Betriebssicherheit dazugekauft.

Vielzahl betrieblicher Aufgaben verwalten

Mithilfe einer integrierten Unternehmenssoftware steuert und kontrolliert Hochhauser alle Bereiche, in denen es um das Geld geht: Warenein- und Warenausgang, Annahme und Ausführung von Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen. Die Investitionsentscheidung für die richtige Software sieht Hochhauser als eine der wichtigsten überhaupt an. Und entsprechend sorgfältig hat er die Entscheidung vorbereitet: Schon Jahre vorher nutzte Hannes Hochhauser Kollegenkontakte, um sich nach Software-Erfahrungen zu erkundigen.

Doch er fand bei den Kollegen keine Lösung, mit der er ganz zufrieden war: „Einmal war das System gut für die Schlachtung,

ein anderes Mal war da eine gute Wurstkalkulation. Aber für die Tiefe, in der unser Betrieb arbeitet, war nichts Richtiges dabei.“

Datenüberblick

Mit der Einführung der Software winweb-food von winweb ist das zeitaufwändige und mühselige Arbeiten mit Excel-Tabellen Vergangenheit. Auf die Frage „Sind Ihre Erwartungen erfüllt worden?“, antwortet Hochhauser ohne jeden Zweifel: „Ja, meine Erwartungen sind in jeder Hinsicht voll erfüllt worden.“ Als wichtigsten Vorteil nennt der junge Chef die Preispflege. Denn bei den vielen verschiedenen Zuschnitten und Sonderwünschen der Kunden fallen hier viele Daten an.

Der zweite wichtige Bereich, in dem sich die Fleischerei Hochhauser mit der Software jetzt einen Vorsprung eingekauft hat, heißt „Rückverfolgung“. Dazu Hochhauser: „Ich meine damit nicht nur die Rückverfolgung von Tieren, Fleisch oder Verarbeitungschargen. Auch die Rückverfolgung von Kundendaten ist ein Gewinn.“ Vor einer Angebotsabgabe schaut er gerne nach: „Welche Angebote habe ich diesem Kunden zuletzt gemacht?“ und „Was hat dieser Kunde wann zuletzt gekauft?“.

Attraktiver Arbeitgeber

Die Vorteile mit der neuen Software betreffen nicht nur die Chefs des Familienunternehmens. Schließlich sind zehn PCs sowie Waagen, Etikettendrucker und Scanner – von der Verpackung bis zur Expedition – an die Software angeschlossen. Und an diesen Geräten arbeiten auch Mitarbeiter, die vorher noch nie mit dem Computer gearbeitet haben. So wird es nicht nur attraktiv, bei Hochhauser zu kaufen, sondern auch, hier zu arbeiten.

Ganz nebenbei hat die neue Software auch noch die wichtigste Aufgabe vollbracht: „Alles geht deutlich schneller und den Mitgliedern der Inhaberfamilie bleibt so ein bisschen mehr Freizeit. Die letzte Frage an Hannes Hochhauser gilt dem Preis-LeistungsVerhältnis. Seine Antwort: „Ein guter Mechaniker sollte

sich auch ein gutes Werkzeug kaufen.“

Red/Gempel

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at