

Vom Nobelskiort bis zum Graben

Die Fleischerei Fuchs in Kitzbühel hat zwar nicht mehr die einstige Größe, liefert aber Spezialitäten aus Kitzbühel direkt zum Meisl am Graben.



© Egger

An Spizentagen benötigen wir bis zu 1.000 Semmeln. Für den Fleischkäse kommen die Leute von überall her", erzählt Nikolaus Fuchs. In der kleinen Jausenstation an der berühmten St. Johanner Straße, die sich durch den Tiroler Nobelskiort Kitzbühel schlängelt, sorgt der Fleischermeister mit seinem Team täglich für ein prächtiges

Jausengeschäft: „Es gibt bei uns alles, von der Fleischkäsesemmel bis zu täglichen Menüs an der heißen Theke. Das wird von den Einheimischen, Arbeitern und Durchreisenden gerne angenommen.“

Wettbewerbssituation

Die kleine Jausenstation mit Fleisch- und Wurstverkauf bietet neben Sitzgelegenheiten im Inneren auch einen großen Parkplatz vor der Tür. In unmittelbarer Umgebung befinden sich nämlich ein Hofer- und ein Billa-Lebensmittelmarkt. Die zwar sehr gute Lage der Jausenstation – direkt an der Verkehrsader, aber umzingelt von Handelsbetrieben – zeige das ganze „Kitzbühel-Dilemma“.

Die Stadt sei in der Fußgängerzone zu Tode beruhigt worden, sagt Nikolaus Fuchs. „Es gibt nur noch überteuerte Modegeschäfte. Die Innenstadt ist für die Einheimischen weniger attraktiv geworden. Auch das Parkplatzproblem ist massiv.“ Erschwerend zur verkehrsberuhigten Innenstadt käme noch die starke Handelskonzentration hinzu. „Wir sind komplett zugepflastert.“ Allein fünf Billa-, fünf Spar-, zwei M-Preis-Märkte und einen Hofer zählt der 5.000 Einwohner-Ort.

Die beschriebene Marktsituation in Kitzbühel habe die Fleischer-Dynastie Fuchs veranlasst zu rechnen. Und zwar auszurechnen, ob sich die Aufrechterhaltung des 220 Quadratmeter großen und renommierten Hauptgeschäftes in der Kitzbüheler Innenstadt weiterhin lohnt. Die Familie kam zum Schluss, dass es sich nicht mehr lohnt. „Die ganze Situation mit fehlenden Parkplätzen und der immer stärker werdenden Handelskonzentration haben wir im Geschäft gespürt. Die Energie-, Betriebs- und Personalkosten wurden zu groß.“

Das Ergebnis war dafür nicht ausreichend. Wenn einen die Kosten auffressen, muss man reagieren“, sagt Fleischermeister Nikolaus Fuchs ohne Bedauern. „Wir hatten ein Bombengeschäft und auch die Prominenz im Laden. Aber das sind eben nur vier Monate im Jahr, wo etwas los ist im Ort.“ Die Schließung der in der Fußgängerzone von

Kitzbüchel gelegenen traditionellen und sehr angesehenen Metzgerei im Jahr 2011 betrachtet die Familie Fuchs im Rückblick nicht als Scheitern. „Es war unumgänglich, um den Gesamtbetrieb nicht zu gefährden.“

Fleischer-Dynastie

Heute führt Nikolaus Fuchs den Hauptbetrieb – seit 1980 im Gewerbegebiet Kitzbühel Langau gelegen –, Frau Kathrin kümmert sich um die Jausenstation bzw. die 80 Quadratmeter kleine Filiale in der St. Johanner Straße. Insgesamt werden zwölf Mitarbeiter beschäftigt. Als das große Geschäft in der Stadt noch bestand, waren es 30. „Man hat große Verantwortung. Die wird auch nicht weniger. Ich bin froh, dass es so ist, wie es jetzt ist“, sagt Fuchs.

1930 hat sein Großvater Nikolaus den Betrieb gegründet, Vater Nikolaus übergibt die Metzgerei 1993 an seinen Sohn. Vater Nikolaus feierte vergangenes Jahr den 80er und habe mit der Schließung des Hauptgeschäftes keine Probleme gehabt. „Er war sogar die treibende Kraft, obwohl er das Geschäft aufgebaut hat“, sagt Sohn Nikolaus.

Seinen Kindern – zwei Mädchen, 20 und 18 Jahre alt – würde er das Fleisergewerbe nicht unbedingt empfehlen. „Ich habe keinen Nachfolger. Meine Mädchen möchten den Betrieb nicht übernehmen. Das ist auch gut so.“ Dabei ist es nicht das Handwerk an sich, dem Fleischermeister Nikolaus Fuchs eine nicht unbedingt rosige Zukunft gibt. Zum einen ist es der Druck der Handelsketten. Zum anderen sind es die vielen Vorschriften und Gesetze. „Die bringen uns Fleischer um. Der Pferdefleischskandal ist ein Segen und ein Fluch. Sicher werden wieder mehr Kunden beim lokalen Metzger einkaufen. Aber der Skandal wird auch dazu beitragen, dass die Schrauben noch weiter angezogen werden bei den Vorschriften und Auflagen. Und wer soll das in den Klein- und Mittelbetrieben umsetzen und vor allem auch bezahlen?“

Umdenken der Konsumenten

Fuchs fordert ein Umdenken bei den Konsumenten ein. „Wenn ein

iPhone 900 Euro kostet, ist das egal. Aber das, was wir essen, da machen wir uns die wenigsten Gedanken darüber. Da muss es oft das Billigste sein." Er, Fuchs, habe sich vor kurzem die Mühe gemacht, einen Preisvergleich zu starten.

Vor 20 Jahren habe eine Schweinskarree-Rose noch 120 Schilling, also neun Euro, für die Gastronomie gekostet. Heute werde das gleiche Teil für 3,40 Euro verkauft. „Alles ist teurer geworden. Nur nicht das hochwertige Fleisch, das wir essen. Im Gegenzug sind aber allein die Energiekosten enorm angestiegen." Dass die Konsumenten immer noch zu wenig bereit sind, für gute Qualität Geld auszugeben, wurmt den Fleischermeister.

Spitzen-Fleischkäse

Stolz ist Fleischermeister Fuchs auf seinen Fleischkäse. „Man kann nicht einfach nur Fleischkäse verkaufen, man muss schon auch was Gutes hineingeben", so Fuchs. Deshalb baue man auch in jeder Hinsicht auf Qualität. „Und zwar auf eine über das ganze Jahr gleichbleibende. Das ist uns wichtig. Wir achten schon bei der Fleischauswahl auf Qualität, aber auch bei der Zusammensetzung und beim Geschmack. Bei uns bekommt der Kunde konstant während des ganzen Jahres gleichbleibende Qualität. Wichtig ist auch die Fachberatung im Geschäft", betont Fuchs. Die Zulieferbetriebe stammen aus Oberösterreich und Salzburg.

In der Produktion sorgen wir noch einmal für extra Qualität, indem wir in der Wurstproduktion nach wie vor drei Viertel Rindfleisch verarbeiten", hebt Fuchs hervor. „Das ist vom Geschmack her und vom Biss schon etwas anderes, als wenn man nur Schweinefleisch verarbeiten würde." Eine weitere Spezialität aus dem Hause Fuchs sind die Kaminwurzeln.

„Die Kaminwurzeln liefern wir sehr gut nach Deutschland zum Tiroler Bauernstandl. Da haben wir einen sehr guten Umsatz." Auch der Meisl am Graben vertraut auf die Waren des Kitzbüheler Fleischers. Geliefert werden z. B. Kalbsleberstreichwurst, grobe Metwurst, Schinkenspeck, Pates. Am Standort in Kitzbühel teilt sich der Umsatz in etwa 50:50 auf.

Die Hälfte sind einheimische Kunden, Zweitwohnungsbesitzer und Gäste, die andere Hälfte entfällt auf die Gastronomie. „Wir konnten nach der Schließung des Hauptgeschäftes einen sehr schönen einheimischen Kundenkreis in die kleine Filiale mitnehmen. Die heimische Gastronomie im Umkreis von zehn Kilometern.“

„Nicht alles machen“

Über die Zukunft der Fleischerzunft befragt, glaubt Nikolaus Fuchs: „Nicht jeder soll alles machen.“ Gerade bei kleinen Metzgereien komme die Produktion von kleinen Chargen teuer. Energie- und Personalaufwand würden da enorm zu Buche schlagen. „Wir Fleischer sollten uns mehr zusammentun und uns untereinander austauschen. Wenn ein Kollege etwas sehr gut macht, könnte man das mit herein in das Geschäft nehmen oder im Gegenzug auch die Produktion bestimmter Waren auslagern.“ Selbst hat sich die Metzgerei Fuchs „ziemlich eingeschränkt“. „Wir produzieren nur noch das, was wirklich gut geht.“ Beim Einkauf bündelt die Fleischerei Fuchs die Kräfte und nützt die Vorteile der Bonus-Fleischer.

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at