

## Schüsseltrieb: Fleischer und Wirt in „wilder Ehe“

Im Lockdown entwickelte Thomas Hatwagner – Fleischer mit sechs Standorten – mit dem Koch Philipp Szemes Wildprodukte. Warum der nächste Schritt vegetarische Rex-Gläser sind und wo er die Chancen für die Fleischer im Burgenland sieht: ein Gespräch mit dem burgenländischen Innungsmeister und „seinem“ Wirt.



*Koch Philipp Szemes (mit Schürze) & Innungsmeister Thomas Hatwagner schwören auf Wildgerichte im Rexglas. © Philipp Szemes*

Soeben wurden noch die idealen Schlögel-Größen in der „**Weinstube Szemes**“ diskutiert, nun stehen Hausherr Philipp Szemes und Fleischer Thomas Hatwagner zum Interview bereit.

Es ist Ruhetag im Gasthaus in Pinkafeld – einer von drei Tagen, an denen Szemes normalerweise Delikatessen für die Gläser der gemeinsamen Produktlinie „Schüsseltrieb“ einkocht. Rehbraten, hochkonzentrierter Jus von Wildschweinknochen oder Wildsugo kommen dann aus der Küche, doch schnell kommt man von diesen Gourmandisen auf eine gemeinsame Problematik, die Fleischer und Wirt beschäftigt: Wie kann man dem Kunden regionale Qualität schmackhaft machen? Jammern, so viel sei vorweg gesagt, überlassen die beiden Freunde und nunmehrigen Geschäftspartner aus dem Südburgenland gerne anderen. Dafür finden sich im Fleisch & Co-Gespräch schnell Lösungsansätze – von neuen Schweine-Züchtungen bis zum Training der Verkaufskompetenz.

**Fleisch & Co:** Sie beide kannten einander gut, sind im Whiskyclub gemeinsam, aber wie entstand die eigene Linie „**Schüsseltrieb**“?

**Philipp Szemes:** „Der Beginn war der erste Lockdown, mir ist – wie jedem Wirt – Ware übrig geblieben und wir standen vor der Frage: Was machen wir daraus? Wir haben einiges eingerext und das hat der Thomas bei uns probiert und sofort gesagt: ‚Das müssen wir unbedingt mit Wild machen.‘ Wenn, dann wollten wir das aber g’scheit machen, mit Firmengründung und durchdacht.“

**Fleisch & Co:** Warum gleich in diese Richtung?

**Thomas Hatwagner:** „Ich habe eine Sammelstelle und verarbeite auch sehr viel Wild – als einer von zwei zertifizierten Zerlege-Betrieben im Land –, vor allem Reh, Rotwild und Wildschweine. Und von diesen drei wollten wir etwas machen. Weil die Rücken kann man gut verkaufen, aber den Rest verkochen wir nun. Und wir müssen auch vermitteln, dass dieses Fleisch auch sehr gesund ist. Und auch wenn man das Wild nicht zertifizieren kann, ist es ja auch mehr ‚bio‘ als viele Bioprodukte.“

**Philipp Szemes:** „Dazu kam ja im Lockdown, dass 96 Prozent des Wilds in der Gastronomie verarbeitet wird. Und wenn das wegfällt, bleibt natürlich im ganzen Land viel über. Wobei wir das ganze Tier verarbeiten, wir machen Beuschel, Sugo, Chili, kochen einen Jus aus den Knochen und das ist schon ein Mehrwert, dass nichts weggeworfen wird.“

**Fleisch & Co:** Wie funktioniert die Kooperation?

**Thomas Hatwagner:** „Ich liefere das Fleisch und er die Arbeitszeit – und beide verdienen wir noch was daran. Das war die Idee. Und dazu habe ich habe noch einen weiteren Riesenvorteil, weil wir nach wie vor viel verwursten. Wir machen Wildwurst, Schinken und noch so einiges. Und dann kam noch die Marke dazu, weil das Zusammensitzen nach der Jagd, das war immer der ‚Schüsseltrieb‘. Wer mit Wild zu tun hat, kennt sich aus, wenn er das hört. Und alle anderen erinnert das ‚Schüssel‘ ans Essen.“

**Philipp Szemes:** „Die Zusammenarbeit von Fleischer und Wirt ist ganz wichtig! Denn die Gastronomie muss wegkommen vom Karree um 3,30 Euro aus dem Großhandel. Das Wild kann da auch helfen – wir zeigen es etwa heuer ganz normal im Zuge unserer Grillaktionen im Sommer her. Eine eigene Karte mit Reh, Hirsch und Wildschwein steht neben den Klassikern wie Steak und Burgern. Dazu kommen eigene Saucen, natürlich hausgemacht.“

**Fleisch & Co:** Der Webshop dazu ist neu, aber wie läuft der klassische Vertrieb?

**Thomas Hatwagner:** „Ich verkaufe sehr viel über meine sechs Geschäfte. Ein Aspekt ist ja, dass sich viele Wild nicht verkochen trauen oder es nur einer in der Familie mag. Und dann wärmt man die Portion vom ‚Schüsseltrieb‘ und kocht für sich eben etwas anderes. Ebenfalls auffällig ist, dass die Gläser gerne verschenkt werden – etwa zu Weihnachten. Wir glauben beide, dass das auch noch wachsen wird. Speziell im Onlineshop, wenn

man das verschickt.“

**Philipp Szemes:** „Und ich stehe jeden Freitag am Pinkafelder Bauernmarkt und verkaufe die Gläser. Da kommen etliche schon regelmäßig. Die Rückmeldungen sind interessant, ein Pensionisten-Ehepaar etwa findet das perfekt für zwei mit einem Knödel dazu, ein kräftigerer Stammgast wieder meinte, die 400 Gramm passen perfekt für ihn allein. Anfangs waren es 700 Gramm, weil die Idee war, das für zwei Personen anzubieten. Aber das ist für einen allein zu viel und die Haushalte werden auch kleiner.“

**Thomas Hatwagner:** „Witzigerweise ist das sehr beliebt – zum Beispiel als Weihnachtsgeschenk. Denn für die Kinder, die eventuell in Wien studieren und eh schon alles haben, da ist das eine gute Idee. Wenn die abends heimkommen und nicht mehr kochen wollen, dann haben sie trotzdem in kurzer Zeit ein wertiges Essen. Kurz gesagt: Wir machen das jetzt zwei Jahre und sind sehr zufrieden!“

**Fleisch & Co:** Und mit „**Purer Genuss**“ gibt’s schon die Fortsetzung der Kooperation ...

**Philipp Szemes:** „Genau, da geht es dann eher um die vegane Küche, für die ich ja auch bekannt bin. Für alles, was nicht Wild ist, wäre das dann unsere Marke. Also etwa die veganen Gerichte mit Schwammerln, sind ein Superprodukt. Der Vorteil ist ja, dass durch die lange Erfahrung mit der vegetarischen Küche bei mir die Rezepte alle da sind.“



*Die köstlichen Wildgerichte im Glas sind auch ein ideales Mitbringsel! © Philipp Szemes*

**Thomas Hatwagner:** „Ich werde auch in allen Filialen beginnen, zumindest 40 Zentimeter in jeder Vitrine mit veganen und vegetarischen Angeboten zu bestücken. Damit die Küche funktioniert, musst du das fast, weil immer jemand dabei ist, der kein Fleisch isst – und sei es nur punktuell nicht. Da habe ich auch als Fleischer kein Problem, wenn man das anbietet, was wir selbst erzeugen. Allerdings muss man das auch selber produzieren, damit ist das auch nicht austauschbar.“

**Fleisch & Co:** Eine Frage an den Innungsmeister: Sie haben unlängst beklagt, dass die Fleischer im Burgenland gar nicht mehr genug Fleisch aus ihrem eigenen Bundesland bekommen.

**Thomas Hatwagner:** „Da ging es um das Schweinefleisch und nur 43 % produziert das Burgenland selbst an Schweinen. Leider ist das Problem, dass dadurch dann viel aus dem Ausland hereingekauft wird. Beim Rind ist es ja noch schlimmer! Momentan steigt aber ja gerade wieder der Preis, was für die Bauern gut ist, wenn sie auch Geld für ihre Stiere und Sauen bekommen. Aber davor war der Preis im Keller. Da war es sinnvoller, das Getreide zu verkaufen, als damit Schweine aufzuziehen. Aber wir haben auch mit einem eigenen Zuchtprogramm mit lokalen Bauern gestartet. Da ist die Grundlage Mangalitza gewesen, das wir mit Duroc und dann Turopolje kreuzen. Wir wollen da das richtige Ferkel haben, um die Abdeckung für Speck zu haben, was das reine Mangalitza nicht leisten kann. 15 Sauen in der Woche wäre das Ziel, um die eigenen Schweine verarbeiten zu können. Das lässt sich dann auch gut vermarkten. Weil die Konsumenten schauen schon, wo kommt das her. Und da gehört dann auch der Wirt dazu, der dann schreiben muss: „Ich habe das Fleisch vom Hatwagner.“

**Philipp Szemes:** „Man kann das nicht zu oft anführen, wenn man wirklich regional arbeitet. Bei mir im Gasthaus steht z. B.

generell der Hinweis auf die AMA-Qualität in der Speisekarte und bei jedem Gericht führen wir aber an, wer der Erzeuger ist.“

**Fleisch & Co:** Wie viele Betriebe sind noch aktiv im Burgenland, Herr Hatwagner?

**Thomas Hatwagner:** „Aktuell sind es 44 Betriebe (bei 171 Gemeinden, Anm. d. Red.), wenn man die Filialen nicht rechnet. Früher waren es oft in einer Ortschaft drei Fleischer und das hat sich komplett gedreht: Heute kommt auf drei Gemeinden ein Fleischer. Im gesamten Bezirk Oberwart sind wir etwa nur vier! Aber es hapert ja auch bei der Ausbildung, denn die Schule in Eisenstadt ist lange schon weg –, weil es zu wenig Nachwuchs gibt. Ich habe auch für mich schon überlegt, mit meiner Tochter, die Fleischfachverkauf gelernt hat, hier aktiv zu werden. Konkret bauen wir in Rechnitz ein ganz neues Geschäft, da möchte ich einen Schulungsbereich integrieren, um mir selbst Personal auszubilden. Ein guter Verkäufer wäre z. B. ein Koch, denn der könnte dem Kunden nicht nur was anbieten, sondern erklären, was er damit macht. Denn jedes Geschäft ist nur so gut wie seine Verkäufer! In unserer gesamten Branche ist es aber schwierig, eine Schulung mit mehreren zu machen. Mit meiner Größe geht sich aber das intern aus, in einer Filiale eine verpflichtende Schulung für alle zu machen.“

*Autor: Roland Graf*

**Besuchen Sie uns auf: [fleischundco.at](http://fleischundco.at)**