

Fleischermeister Gerald Zellinger: „Wir Metzger müssen nicht alles alleine stemmen!”

Die Traditionsfleischerei Zellinger lebt seit zwei Jahren eine gelungene Partnerschaft mit Gourmetfein. Fleischermeister Gerald Zellinger spricht im Interview über die Vorteile dieser Zusammenarbeit.



Die Traditionsfleischerei Zellinger lebt seit zwei Jahren eine gelungene Partnerschaft mit Gourmetfein. Fleischermeister Gerald Zellinger spricht im Interview über die Vorteile dieser Zusammenarbeit. (© Gourmetfein)

Sein Unternehmen blickt auf eine über 80-jährige Geschichte zurück, er selbst wurde für das hochqualitative Handwerk mehrfach ausgezeichnet: Gerald **Zellinger** ist der Inbegriff des

österreichischen Traditionsmetzgers. Er ist aber auch einer der in die Zukunft blickt und der nachfolgenden Generation bereits den Weg geebnet hat – durch die Partnerschaft mit **Gourmetfein** im Jahr 2019 hat er sich in eine Position der Stärke gebracht. Und damit auch die Grundlage für viele weitere erfolgreiche Jahre „Zellinger – Feinkost by gourmetfein“ geschaffen.

Fleisch & Co haben den Fleischermeister Gerald Zellinger zum Gespräch getroffen.

Fleisch & Co: Sie sind in der Branche sehr geschätzt, haben mit Ihrem Unternehmen über die Jahre so manche Höhen und auch Tiefen erlebt. Jetzt auch noch Corona. Wie geht es Ihnen?

Gerald Zellinger: „So wie alle Betriebe, hat Corona auch uns letztes Jahr stark getroffen. Aber ich arbeite in einem starken Verbund, habe wertvolle Partner und bin daher nicht mehr auf mich alleine gestellt. Das macht die Probleme nicht kleiner, aber man kann sie gemeinsam einfach besser lösen. Das macht einen gewaltigen Unterschied, auch in der persönlichen Belastung.“

Fleisch & Co: Was meinen Sie mit Verbund?

Gerald Zellinger: „Wir haben schon 2014 mit Gourmetfein und der Fleischmarke Oberio Hofgenau einen starken Rohstoffpartner gewonnen, mit dem ich mich wirklich am Markt differenzieren kann. Und mit dem ich auch sehr einfach die veränderten Kundenbedürfnisse bedienen kann, etwa den Trend zu mehr Regionalität und Transparenz. Wir können den Kunden sogar individuell den Namen der jeweiligen Bauernfamilie nennen, die ihr Fleischstück geliefert hat.“

Fleisch & Co: Also eine gut funktionierende Lieferantenbeziehung?

Gerald Zellinger: „Weit mehr als das. Wir sind über die Jahre echte Partner geworden und das verändert nicht nur den Geschäftsalltag, sondern auch das eigene Wohlbefinden. Es ist hart als Einzelkämpfer, gerade in einer schneller werdenden, globalisierten und digitalisierten Welt. Ich bin nun mal mit voller Leidenschaft und jeder Faser meines Körpers Metzger. Ich liebe das Handwerk, das ich schon so lange ausübe und ich liebe es auch, Produkte zu entwickeln, die Qualität quasi auf die Spitze zu treiben. Die Partnerschaft mit Gourmetfein unterstützt mich auch mit einer breiten Marketing- und Vertriebspalette und hilft mir dabei, mich auf das zu konzentrieren, was ich am liebsten und auch am besten kann.“

Fleisch & Co: Wie sieht das in der unternehmerischen Praxis aus?

Gerald Zellinger: „Als Metzger können wir laufend an der Produktentwicklung arbeiten und diese auch für den Vertrieb optimieren. Wir haben trotz Corona nicht nur das Filialgeschäft, sondern auch die Aktivitäten im Großhandel deutlich ausbauen können. Das war nur möglich, weil wir durch die Partnerschaft mit Gourmetfein den Rücken für unser Kerngeschäft freihaben. Denn es braucht gezielte Marketingaktivitäten für Großhandel wie auch Endkunden. Und bei Dingen wie Kundenbindungs-Apps, Digital Signage & Social Media kenne ich mich nicht aus, da bin ich froh, dass Gourmetfein das so professionell übernimmt.“

Fleisch & Co: Klingt nach einer Partnerschaft, in der jeder sich auf seine Stärken konzentriert?

Gerald Zellinger: „Und zwar wirklich. Es ist wohl am Anfang für niemanden besonders einfach, sich einzugestehen, dass man nicht alles selber machen kann. Es hat dann aber etwas sehr Befreiendes zu erleben, dass man die Dinge, die man gerne macht, noch besser machen kann, wenn man Zeit und Energien hat, um sich darauf zu konzentrieren. Das ist auch etwas, was ich meinem Sohn vorleben und mitgeben möchte: Mach das,

was du gut und gerne machst. Es ist im Grunde eine Frage der Organisation, dann ist das machbar.“

Fleisch & Co: War Ihr Sohn Julian in diese Partnerschaft eingebunden?

Gerald Zellinger: „Er war natürlich voll inhaltlich eingebunden. Julian ist ein gut ausgebildeter Metzger, zuerst in **Hollabrunn** und jetzt in der **Fleischerschule** in Landshut, der die Familientradition fortsetzt. Es macht mich froh und stolz, zu sehen, dass er das Handwerk genauso liebt wie ich. Das ist meiner Meinung nach auch die Grundvoraussetzung für hohe Qualität. Aber für den unternehmerischen Erfolg reicht das alleine nicht, da braucht es gerade in der heutigen Zeit einfach noch vieles mehr. Er trägt diesen Weg absolut mit, weil es ihm auch ermöglicht, sich von Beginn an auf seine Stärken zu fokussieren.“

Fleisch & Co: Wie sehen Sie die Zukunft der anderen Metzger in Österreich?

Gerald Zellinger: „Es gibt eine Sehnsucht der Menschen nach echter Regionalität, nach hoher Qualität, nach Verlässlichkeit, gerade bei Fleisch. Deswegen sehe ich für die Fachmetzgerei grundsätzlich eine blendende Zukunft. Aber eben nicht auf die Weise, wie das die letzten 20 Jahre gemacht wurde. Eine Wurst zu produzieren und dann zu warten, bis die Menschen ins Geschäft kommen, das geht heute nicht mehr.

Wir brauchen Produkte wie Oberio Hofgenau, die eine Differenzierung ermöglichen und wir brauchen Geschichten, die dabei helfen zu vermitteln, wieso es einen Unterschied macht, wo und was die Menschen einkaufen.“

Fleisch & Co: Also eine eigene Marketingabteilung für jeden Metzger?

Gerald Zellinger: „Das geht natürlich nicht, weil viele sich das nicht leisten können. Aber das ist auch nicht notwendig. Wir Metzger müssen nicht alles alleine stemmen, wir können das auch im Verbund lösen. Es muss nicht jeder das Rad neu erfinden, Produktfotos, Spots für Screens in den in den Filialen oder auch das Flugblatt-Service und die Kundenbindungs-App sind Instrumente, die funktionieren in Oberösterreich wie in Kärnten oder in Tirol. Wir werden auch eine Mitarbeiterakademie aufsetzen, weil Fachpersonal für mich ein Schlüssel für das Käuferlebnis ist, das uns am Markt unterscheidet.

Was bei mir funktioniert, klappt auch bei jedem anderen Metzger. Deshalb haben wir uns dafür entschieden, unser Know-how auch Kollegen zur Verfügung zu stellen. Mit „MyMetzger“ haben wir bereits einen Partner gewonnen, der zweite steht in den Startlöchern und das, obwohl wir es noch gar nicht beworben haben. Wer Interesse an der Partnerschaft hat, kann sich gerne melden.“

Fleisch & Co: Schlägt sich das in Zahlen nieder?

Gerald Zellinger: „Natürlich, sonst könnte ich es auch nicht machen. Ich muss, bei aller Liebe zum Handwerk, am Ende als Unternehmen auch überlebensfähig sein. Wir können jetzt mit der besonderen Glaubwürdigkeit und Qualität im Großhandel genauso punkten wie in unseren neun Filialen. Durch die professionelle Bewerbung hat sich der Umsatz nicht nur im Aktionszeitraum, sondern dauerhaft gesteigert. Und durch die starke Partnerschaft mit Gourmetfein erfahren wir die nötige Rückenstärkung, um zu investieren, etwa kürzlich beim Umbau unserer Filiale in Wels. Großartige Produkte wie jene von Oberio Hofgenau, verkauft von bestens ausgebildetem Personal in einem ansprechenden Ambiente, das ist für mich der Metzger der Zukunft.“

Fleisch & Co: Was macht Oberio Hofgenau für Sie als Metzgermeister so besonders?

Gerald Zellinger: „Diese Produkte stehen für kompromisslose Glaubwürdigkeit. Sie sind für mich der Inbegriff dessen, was wir in einer Fleischerei anbieten sollten. Gerade bei uns sollten die Kunden wissen, woher ihr Fleisch stammt, von wem und wie es erzeugt wurde. Ich meine damit nicht nur das Land, sondern auch die konkrete Region. Das AMA-Gütesiegel ist eine gute Basis, aber mir persönlich reicht das nicht, ich will für meine Kunden mehr. Ich möchte ihnen guten Gewissens sagen können, dass ich weiß, woher das Fleisch stammt. Dass es eben nicht von gequälten Tieren aus dem Ausland stammt, dass da nicht Tausende Kilometer an Tiertransporten drinstecken und so weiter. Das ist mir extrem wichtig.“

Fleisch & Co: Braucht es also Ihrer Meinung nach mehr Gütesiegel-Programme?

Gerald Zellinger: „Nein, es braucht einen höheren grundsätzlichen Standard was Regionalität & Transparenz betrifft. Ich bin der Meinung, dass alle Kunden das Recht haben zu erfahren, woher ihr Essen stammt und nicht nur diejenigen, die mehr Geld für ein Tierwohl-Programm zahlen. Das ist auch unser Anspruch. Es stimmt einfach nicht, dass es technisch nicht machbar wäre, den Kunden zu sagen, woher ihr Fleisch genau stammt. Oder dass es zu extremen Mehrkosten führen würde. Wir schaffen das ja auch, zu einem leistbaren Preis. Man muss nur wollen.“

Fleisch & Co: Letzte Frage an den Fleischermeister: Schmeckt man den Unterschied?

Gerald Zellinger: „Absolut. Als Fachmann erkenne ich, ob ein Fleisch aus der Massentierhaltung oder aus der kleinbäuerlichen Landwirtschaft stammt. Und spätestens in der Pfanne erlebt

man den Unterschied, da geht's um Bratverlust und um die Konsistenz und natürlich auch um den Geschmack. Aber da ist es dann schon zu spät – die Information muss den Menschen vorher gegeben werden, bevor sie die Ware zahlen. Deswegen braucht es auch unbedingt die Herkunftskennzeichnung.“



*Erfolgreiche Partnerschaft: Seit fast 10 Jahren gehen Fritz Floimayr, Gründer und Geschäftsführer von Gourmetfein, und Fleischermeister Gerald Zellinger gemeinsame Wege.
(© Gourmetfein)*

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at