Florian Hippesroither, Geschäftsführer von Gourmetfein, MyMetzger und Zellinger: „Die Zukunft liegt im Verbund”

Florian Hippesroither im Interview über Vertrauen, Wertschätzung und Transparenz – und warum vor allem das Fleischerhandwerk mit diesen Qualitäten in Zukunft punkten kann.

Florian Hippesroither, der Geschäfts- führer von Gourmetfein und Zellinger, über Vertrauen, Wertschätzung und Transparenz – und warum vor allem das Fleischerhandwerk mit diesen Qualitäten in Zukunft punkten kann. (© Gourmetfein)

Als **Gourmetfein** sind sie wegen ihrer besonderen Wertschöpfung seit Monaten im Gespräch. Mit **Feinkost Zellinger** haben sie 2019 eine Traditionsmetzgerei übernommen und kürzlich den Shop in Wels nach dem Umbau neueröffnet. Und es kommt noch mehr.

Geschäftsführer Florian Hippesroither im exklusiven Fleisch & Co-Gespräch über das Metzger-Handwerk und wieso er eine leuchtende Zukunft für die Branche sieht –, wenn sie sich wandelt und gemeinsam neue Wege geht.

Fleisch & Co: Die Freude bei vielen Menschen in Wels war groß, als mit Feinkost Zellinger jüngst der letzte Metzger der Stadt wiedereröffnete. Wieso diese Investition?

Florian Hippesroither: „Weil wir an das Handwerk glauben und sehen, dass die Kon- sumenten echte Transparenz und Ehrlichkeit auch zu schätzen wissen. Es macht ein- fach einen gewaltigen Unterschied, wenn man beim Metzger noch persönlich beraten wird, wenn man den Angaben trauen kann, weil die Herkunft der Rohstoffe komplett offengelegt wird. Ein direkter und guter Kontakt zu den Kunden, der auf Vertrauen und Wertschätzung basiert, wird nie an Be- deutung verlieren.

Der Name Zellinger steht bereits seit dem Jahr 1940 für herausragende Produkte, das Unternehmen wurde nicht umsonst mehrfach dafür prämiert. Das exzellente Handwerk, das seit Generationen von der Familie dort betrieben wird, verdient aus unserer Sicht den bestmöglichen Rahmen. Deshalb haben wir den Shop auch sehr ansprechend gestaltet und wir merken an den Reaktionen, dass die Kunden das sehr gut annehmen."

Fleisch & Co: Stichwort Herkunft – die Fleischmarke Oberio Hofgenau aus dem Hause Gourmetfein wirbt mit absoluter Transparenz. Was zeichnet sie aus?

Florian Hippesroither: „Mit ‚Hofgenau‘ halten wir genau das, was wir versprechen: garantierte Rückverfolgbarkeit bis zum Hof

der Bauernfamilie, bei dem die Tiere aufwachsen. Wir schreiben ihre Namen sogar auf die Etiketten und können damit jederzeit nachprüfbar machen, dass das Fleisch seinen Ursprung ausschließlich innerhalb der Wertschöpfungskette hat.

Damit einher geht auch der garantierte Verzicht auf Glyphosat, Gentechnik oder Regenwald-Soja. Diese hohen Standards passen aus meiner Sicht ideal zum Metzger-Handwerk der Zukunft an sich. Der Metzger ist ein Fachmann, bei dem man weiß, dass er besondere Produkte hat. Er kann Regionalität garantieren, kann ein Plus an Tierwohl und Naturschutz bieten. Die Kunden sollen beim Metzger die Gewissheit haben können, dass sie dort das beste Fleisch bekommen.

Beim Metzger wird es in diesem Sinne in Zukunft nicht um den niedrigsten Preis gehen, sondern um absolute Transparenz und Verlässlichkeit bei der Herkunft und bei den Inhaltsstoffen. Hier geht’s um Glaubwürdigkeit und die darf nicht verspielt werden. Ich sehe die große Chance, dass damit auch die Sehnsucht der Menschen nach Natürlichkeit und ehrlicher bäuerlicher Arbeit bedient wird. Das beginnt bei den Produkten, geht über die richtige Ansprache in der Werbung und endet bei der Beratung im Geschäft. Die Kunden verdienen die beste Betreuung, da- mit sie dem Metzger auch langfristig die Treue halten. Und eben auch dann, wenn das Fleisch dort ein paar Cent mehr kostet.“

Fleisch & Co: Die Branche ist aber mit kontinuierlichen Rückgängen konfrontiert, im- mer mehr Metzger geben auf. Was macht Sie denn so optimistisch?

Florian Hippesroither: „Im Gegensatz zu anderen bin ich nicht der Meinung, dass Fleisch keine Zukunft hat. Der Konsum wandelt sich zwar, aber er geht hin zu mehr Qualität, zu garantierter Regionalität und zu Waren aus nachhaltiger Erzeugung. Der Konsum der Zukunft wird wohl weniger Fleisch umfassen, aber es wird im- mer einen Platz haben. In den

letzten Jahren wurde Fleisch gezielt als Lockmittel mit extrem niedrigen Preisen verwendet. Dadurch ist die Wertigkeit in den Augen der Konsumenten gesunken. Fleisch muss aus meiner Sicht wieder einen höheren Stellenwert in der Gesellschaft erhalten und dabei sind die Metzger ganz wichtige Partner.

Hier geht’s um die Wertschätzung gegenüber den Tieren, den Schweinen und den Rindern, gegenüber der Natur und auch gegenüber den Bauern, die das Fleisch erzeugen. Das darf und muss seinen Preis haben. Und natürlich muss es uns am Ende auch gelingen, zu zeigen, dass Tierwohl, Ökologie und Fleischkonsum kein Widerspruch sind. Wir merken ja bei den Befragungen von Menschen, dass sie nach dieser Natürlichkeit streben. Jetzt ist es an uns, ihnen zu vermitteln, dass sie am eigenen Teller ihren Beitrag dazu leisten können.“

Fleisch & Co: Wie kann man im Sinne dieser Wertschätzung dazu beitragen, dass Menschen wieder einen Bezug zur kleinbäuerlichen Landwirtschaft haben?

Florian Hippesroither: „Das Besondere an unserer Wertschöpfungskette ist ja, dass wir vom Feld bis zur Theke durchgehend unsere hohen Standards garantieren können. Die allermeisten Men- schen haben heutzutage keine Chance direkt zum Hof zu gehen und die Bauern kennenzulernen, die hinter den Lebensmitteln stehen. Bei uns bekommt man diesen direkten Bezug wieder. Der Metzger hat hier also wieder die Rolle, die er ursprünglich hatte: Wo man wusste, dass man mit jedem Einkauf auch die kleinbäuerliche Landwirtschaft fördert.“

Fleisch & Co: Nicht jeder Metzger kann in Ausstattung oder Werbung investieren, wie sollen die das machen? Wie kann eine Kooperation mit Gourmetfein bzw. MyMetzger dann helfen?

Florian Hippesroither: „Es muss auch nicht jeder alles selbst machen, man kann sich die Aufgaben auch gut sinnvoll aufteilen. In der Kooperation liegt eine enorme Kraft, gerade in schwierigen Zeiten wie diesen. Wir gehen diesen Weg schon und arbeiten mit mehreren Metzgereien auf Produktebene sehr gut zusammen. Wir stellen aber auch verstärkt unser großes Know-how im Bereich Vertrieb, Marketing und Kommunikation zur Verfügung.

Die Zukunft des Metzgers liegt daher für mich im Verbund. Unsere Vision ist, dass sich die Metzger vor Ort auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, während sie gleichzeitig in der Gemeinschaft mit anderen bei Einkauf oder Marketing in eine Position der Stärke kommen. Als Einzelkämpfer kann man eine Zeit lang überleben. Hier reichen wir jedem die Hand, der sich dem anschließen möchte.“

Fleisch & Co: Wie kann das konkret aussehen?

Florian Hippesroither: „Wir zeigen das bereits in der Zusammenarbeit mit Metzgern, etwa mit der **Fleischerei Butz**. Dieser Traditionsbetrieb, der bereits seit bald 150 Jahren besteht und in der fünften Generation von der Familie Butz geführt wird, bietet in seinen Geschäften neben seinen eigenen hausgemachten Spezialitäten auch die Oberio Hofgenau-Fleischlinie und die Wurst- und Schinkenspezialitäten von Zellinger an. Und kann mit ihren ganzen Vor- zügen punkten.

Zudem unterstützen wir bei der Werbung, von klassischen Flugblättern über professionelle Food-Fotografie bis hin zu Digital Signage und Kundenbindungs-Apps. All diese Angebote tragen mit dazu bei, dass sich das Unternehmen etwa auf die Erzeugung von Delikatessen aller Art konzentrieren kann. Eine wahre Win-win-Situation.“

Fleisch & Co: Bietet Gourmetfein das

MyMetzger-Netzwerk nur in Oberösterreich, Ihre Heimatregion, an?

Florian Hippesroither: „Überhaupt nicht. Was bei uns in Wels oder Gmunden funktioniert, kann genauso in Kärnten, Tirol oder der Steiermark zum Einsatz kommen. Auch in Deutschland übrigens. Da wie dort haben wir ja ähnliche Kundenbedürfnisse und auch ähnliche He- rausforderungen für die Betriebe. Das individuelle Profil des Metzgers muss ja erhalten bleiben, da stecken teils viele Generationen an Arbeit drin. Das ist mir extrem wichtig.

Aber es gibt Bereiche, die sind überall gleich. Und wenn man sich da gegenseitig helfen kann, dann gewinnen am Ende alle. Vor allem die Branche und das Handwerk insgesamt, an dem mir persönlich viel liegt. Ich möchte nicht, dass wir die Metzger in Österreich verlieren. Und deswegen investieren wir weiter. Ich glaube an den partnerschaftlichen Verbund sowohl gegenüber unseren Bauern als auch untereinander mit unseren Metzger-Partnern.

Gelungene Präsentation, traditionelles Handwerk und kluge Kooperationen: Die neu

gestaltete Zellinger Filiale in der Welser Ringstraße zeigt wie die Zukunft der Branche aussehen kann. (© Gourmetfein)

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at