

Fleischer & Gastronom: Christoph Höllerschmid und Johannes Pruscha

Fleischerei und Gastronomie sind Partner. Der eine kann nicht ohne den anderen.

Wie jede gute Beziehung sind Organisation und Vertrauen Grundpfeiler gelungener Partnerschaften. Marko Locatin hat sich für uns zehn Betriebe und deren Fleischereien genauer angesehen. Hier Teil 9 der Serie.



Christoph Höllerschmid beliefert das Appiano bereits seit acht Jahren. © Beigestellt

Was haben Johannes Pruscha vom **Appiano** und Christoph Höllerschmid von der **Fleischbank Höllerschmid** gemeinsam?

Eine tiefe Verbundenheit zu traditionellen Werten und einen Arbeitsalltag, der viele Stunden zählt. Während Pruscha als Betreiber und Küchenchef allein in der Küche seines Edelbeisls steht und Gerichte wie Sulz, Zunge oder Fledermaus zu Publikumsbeliebten macht, haben die Höllerschmids vor einiger

Zeit eine zweite Fleischbank eröffnet.

Im B2C-Bereich liegt ihr Bio-Anteil bereits bei rund 40 Prozent, im B2B-Bereich bei etwa 25 Prozent.

Appiano: Handwerk mit Niveau

Johannes Pruscha, 44, ist Betreiber und Küchenchef der hochbewerteten Gaststätte Appiano. Er steht allein in der Küche und leistet regelmäßig 80-Stunden-Wochen. Wenn er krank ist, bleibt das Appiano geschlossen. Doch Pruscha ist fast nie krank.

Dinge, die ich nicht kann, mach ich auch nicht, sagt er. Dabei kann er eine ganze Menge.

Neben Klassikern wie Zwiebelrostbraten oder Schnitzel kocht er selbst Marmeladen ein und backt sein Brot eigenhändig.

Suppenpulver, künstliche Saucenbinder oder

Geschmacksverstärker haben in seiner Küche keinen Platz.

Seine Küchenphilosophie klingt einfach, ist aber anspruchsvoll:

Handwerk mit Niveau. Kurz nach seiner Mittagsschicht treffen

wir uns am Stammtisch. Er trinkt Wasser, ich entscheide mich

für einen Smaragd vom **Knoll**. Doch wie hat die

Geschäftsbeziehung eigentlich begonnen?

Hendl in allen Variationen

Früher hab ich bei **Wiesbauer Gourmet** gekauft, seit 2017 vom Hollerschmid. Ich habe mir die Produkte genau angesehen und war mit der Qualität und der Transparenz sehr zufrieden.

Produktmäßig ist ja der Hollerschmid super aufgestellt. Bio-Schweinsfilet, Bio-Fledermaus, Secreto und so, erzählt Pruscha mit einem Lächeln, während mein Smaragd temperiert serviert wird.

Was landet denn vom Hollerschmid auf dem Teller?

Vieles, antwortet er. Auch Hühnerfleisch aus der Steiermark gehört dazu. Die Hendlin kommen im Ganzen. Hühnersuppe

gibt es bei uns immer! Backhendl ist hier auch beliebt , ergänzt er mit Blick auf den Nebentisch. Ja, das los ich aus. Ein beliebtes Gericht.

Wie auch gekochtes Bio-Beinflfleisch mit Apfelkren, Schnittlauchsauce und Salzerdäpfeln. Auf die Frage nach Innereien sagt er: Kalbszunge ist eigentlich ein Signature-Gericht, wenn du so willst: gekocht, kaltgestellt, dünn geschnitten. Mit Gemüse und Gewürzen. Und natürlich Leber.

Alles gut und schön, doch warum Höllerschmid, wo es doch auch andere gute Lieferanten gibt? Wie gesagt. Ich bin vom Sortiment überzeugt und beziehe fast das gesamte Fleisch, das wir verarbeiten, vom Höllerschmid. Vieles in Bio-Qualität. Auch der Dry-Aged-Rostbraten ist fantastisch. Verlässlichkeit, Pünktlichkeit sind natürlich Pflicht. Und auf die Kundenwünsche wird individuell eingegangen.

Wir haben Christoph Höllerschmid zu einem Gespräch über die erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Appiano gebeten.

Fleisch & Co: Wie lange liefert ihr schon, und wie sind eure Beziehungen zum Appiano?

Christoph Höllerschmid: Wir liefern seit rund acht Jahren, und es gibt immer Kommunikation auf Augenhöhe. Egal ob es mit dem Fahrer vor Ort oder dem Betreuer ist wir vertreten, denke ich, dieselben Werte.

Fleisch & Co: Wie sieht eigentlich dein persönlicher Tagesablauf aus?

Christoph Höllerschmid: Der war die letzten drei Jahre stark von unserem Zubau geprägt. Ansonsten sehr individuell gestaltet. Je nach Bedarf ein Mix aus Einkauf, Kundenbetreuung, Troubleshooting und allem, was die Kollegen sonst so an Unterstützung brauchen.

Fleisch & Co: Die Herkunftsbezeichnung gehört

mittlerweile in Fleischereibetrieben zum guten Ton. Wie seht ihr das in der Gastro? Sollte eine Verpflichtung kommen?

Christoph Hoßlerschmid: Der Konsument soll wissen, was er auf den Teller bekommt. Wir wären da auch bereit, mit verschiedensten Lösungen die Gastronomen dabei zu unterstützen, um es einfach umzusetzen. Und ich denke auch, dass für die Gastronomen ein Mehrwert drinnen ist wenn man es richtig angeht!

Fleisch & Co: Fleischkauf ist Vertrauenssache. Wie genau läuft bei euch die Kennzeichnung?

Christoph Hoßlerschmid: Beim Rindfleisch und bei den Schwein-Markenprogrammen (**Otscherblick** und **Waldroc**, Anm.) ist jedes Stück Fleisch lückenlos rückverfolgbar bis zum Bauern!

Fleisch & Co: Was sind eure Spezialitäten, was ist das meistverkaufte Produkt?

Christoph Hoßlerschmid: Eines unserer Aushängeschilder ist der Beinschinken vom Otscherblick-Schwein, mit dem wir in allen Kundensparten punkten können. Beim Frischfleisch zählt Dry-Aged-Beef zu unseren Spezialgebieten.

Fleisch & Co: Digitalisierung ist ein Schlagwort. Ändert diese auch euren Betrieb? Wenn ja, wie?

Christoph Hoßlerschmid: Die ist bei uns essenziell, um die Organisation eines großen Sortiments abzuwickeln und auch für die Rückverfolgung. Aktuell steht das Schlagwort KI im Raum, die auch in unserer Branche Einzug finden wird. Ich denke hier vor allem an den Service dem Kunden gegenüber.

Fleisch & Co: Gibt es allgemeine Trends, gibt es News, plant ihr Neues?

Christoph Hoßlerschmid: Wir haben aktuell unsere Erweiterung abgeschlossen seit Mai arbeiten wir am Standort in Walkersdorf zu großen Teilen in unseren neuen 2500 Quadratmeter messenden Räumlichkeiten. Klar gibt es schon

weitere Pläne, aber da ist noch nichts konkret genug. Konkret aber ist: Im November steht Nachwuchs an. Die nächste Generation also ist gesichert (lacht).

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at