

Ernst Sommerauer im Interview über eine Präsentation, die Appetit macht

Ernst Sommerauer von Aichinger im Interview über die Anforderungen der Metzgergastro.



*In der Fleischerei Kothgasser in Pischelsdorf ist der Gastrobereich beispielgebend gelöst.
© Michaela Begsteiger*

Die Gastronomieumsätze sind in der Corona-Zeit eingebrochen, die Konkurrenz ist groß. Wie Imbiss und Metzgergastro zu betreiben sind, die Umsatz und Ertrag bringen, erklärt im Interview Ernst Sommerauer. Er leitet den Vertrieb von **Aichinger** in Österreich.

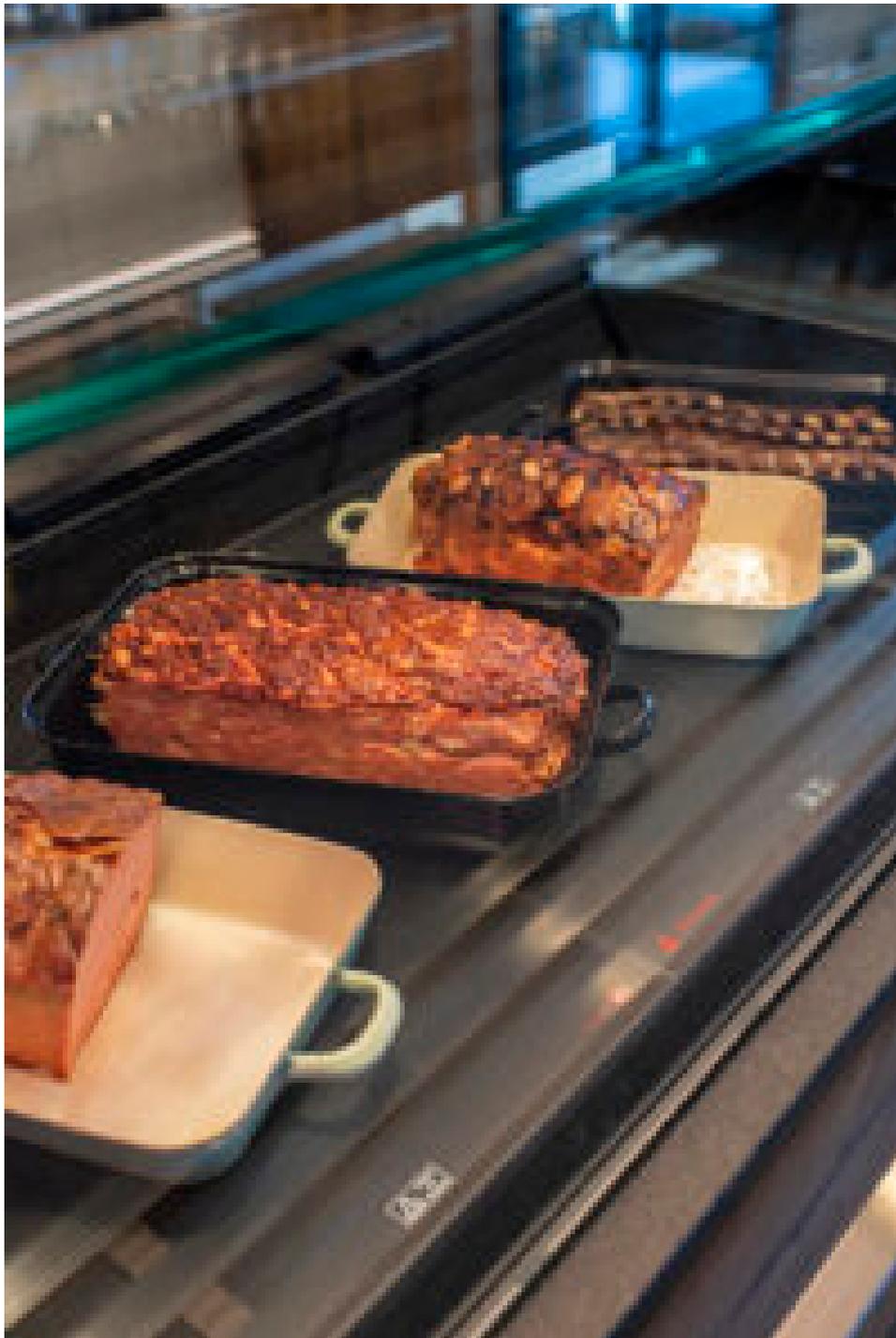
Fleisch & Co: Standorte mit einem hohen gastronomischen Umsatzanteil haben eine schwere Zeit hinter sich - und eine bessere

vor sich?

Ernst Sommerauer: „Der Standort und die Kundenstruktur sind die Kriterien, ob und in welcher Größe Gastronomie betrieben wird. Wenn die passen, Fläche für Zubereitung, Ausgabe, Verzehr und Mitarbeiter bereitstehen, dann ist ein gastronomisches Angebot zu empfehlen. Außerhalb innerstädtischer Standorte sind zudem ausreichend und gut anfahrbare Parkplätze sehr wichtig. Das gastronomische Angebot erhöht die Frequenz, Umsatz und Ertrag in frequenzschwachen Zeiten, zudem werden die Produktionskapazitäten besser genutzt.“

Fleisch & Co: Döner, Falafel, Noodle- Box, Pizza und Pasta: Die Verzehrgewohnheiten ändern sich. Ist die Heitheke noch zeitgemäß?

Ernst Sommerauer: „Natürlich, denn die große Vielfalt, vor allem im urbanen Umfeld, ermöglicht eine Differenzierung für den Fleischer. In der Produktqualität, aber auch in der Präsentation. Der Fleischer muss sich von der Wrstelbude und der Systemgastronomie unterscheiden. Die Präsentation muss Appetit machen. GN-Behälter in der Ausgabe sind deshalb ein No-Go. Gusseiserne Brter, Kasserolen und Schüsseln sind Ausdruck eines handwerklichen und hausgemachten Angebots.“



Ein frisch gebackener Leberkäse in einer frischen Semmel ist der Ausdruck von handwerklicher Qualität. © Michaela Begsteiger

Fleisch & Co: Ein Klassiker ist die Leberkäse-Semmel. Wie ist die am besten zu präsentieren?

Ernst Sommerauer: „Viele Kunden leiten aus der Qualität der Leberkäse-Semmel die Qualität des gesamten Sortiments ab. Ein frisch gebackener Leberkäse in einer frischen Semmel ist der Ausdruck von handwerklicher Qualität. Dafür darf der aber nicht

in einer Auslage vor sich hin schwitzen, sondern wir empfehlen die Präsentation in einem rustikalen Bräter auf unserer Platte 64 mit einer Infrarot-Oberhitze. Damit trocknet der Laib nicht aus, bleibt saftig und lange verkaufsfähig.“

Fleisch & Co: Was ist bei der Planung von Standorten mit gastronomischem Angebot zu berücksichtigen?

Ernst Sommerauer: „Wenn räumlich möglich, ist zu empfehlen, dass der Food Counter oder die Heißtheke direkt und schnell vom Eingang zu erreichen sind und die Abläufe an der Bedientheke nicht stören. Die Ausgabe von Snacks, warmen Speisen, Getränken, Kaffee und das Bezahlen ist so zu gestalten, dass dies von einem Mitarbeitenden geleistet werden kann. Neben der schnellen Ausgabe ist auch die Geschirrrückgabe in den Ablauf einzuplanen.“

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at