

Fritz Ettl: „Ich muss als Fleischer vorne dabei sein“

Innovativer Trendsetter aus Ober-Grafendorf: Zum 50. Jubiläum der Fleischerei Ettl plaudert Chef Fritz Ettl über sein Erfolgskonzept, die Wünsche seiner Kunden – und warum er als Fleischermeister immer vorne dabei sein will.



*Fritz Ettl in seinem Betrieb
© Peter Denk*

Unweit der Bezirkshauptstadt St. Pölten liegt die Marktgemeinde Ober-Grafendorf. Die niederösterreichische Ortschaft hat eine intakte Infrastruktur und wird gerne von jenen „Städtern“ zum Einkaufen genutzt, die den Trubel der Shoppingmalls entgehen wollen. Direkt am Hauptplatz ist die

Fleischerei Ettl – und das seit mittlerweile einem halben Jahrhundert. Der Generationenbetrieb, der am 1. September 1971 seine Pforten öffnete, blickt auf bewegte 50 Jahre zurück.

Fleischerei Ettl feiert Jubiläum

Erst wurde der Betrieb gepachtet, 1978 dann gekauft. Seit 1992 ist Fritz Ettl der Chef und hat nicht nur den Betrieb umgebaut und vergrößert, sondern auch so manchen Trend erfolgreich umgesetzt und so seinen Betrieb als Alternative zur allgegenwärtigen Supermarkt- Massenabfertigung aufgebaut. Ob Fertiggerichte im Glas, umweltfreundliche Tragtaschen aus Maisstärke und Papier oder trendige Cuts für die Grillsaison: die Fleischerei Ettl hat sich einen ganz besonderen Ruf in allen Generationen aufgebaut. Das große Kunden-Interesse ist auch während unseres Besuchs zu bemerken. Es ist Vormittag und es herrscht reges Treiben im großzügig eingerichteten Verkaufsraum. Der Chef begrüßt uns – und lädt zum Interview in seine Büroräume.

Fleisch & Co: 50 Jahre - was ist das Erfolgsgeheimnis?

Fritz Ettl: „Unsere Familie ist seit 1971 in dieser Branche. Wir hätten nicht 50 Jahre durchgehalten, wenn wir den Umgang mit den Kunden nicht gelernt hätten.“

Fleisch & Co: Erzählen Sie von den Anfängen ...

Fritz Ettl: „Mein Vater stammt ursprünglich aus Sattledt in Oberösterreich und wuchs in einer neunköpfigen Bauernfamilie auf. Als Jüngster hat er dann eine Fleischerlehre in St. Martin bei Traun begonnen. Er war dann viel ‚auf der Walz‘ und hat im niederösterreichischen Gresten meine Mutter kennengelernt, die dort als Köchin tätig war. Als meine Eltern durch einen Bekannten erfahren haben, dass es in Ober-Grafendorf eine Fleischerfamilie gibt, die einen Nachfolger sucht, haben sie die Gelegenheit beim Schopf gepackt. Anfangs hat man noch gemeinsam gearbeitet, bis die Vorbesitzer dann in Pension

gingen. Die ersten Jahre hatte mein Vater die Geschäftsleitung übernommen – später wurde dann das Haus angekauft.“

Fleisch & Co: Spannende Zeiten ...

Fritz Ettl: „Ja – und es ging rasant weiter. Trotzdem es damals zwei Mitbewerber in der Ortschaft gab, ist meinen Eltern ein guter Start gelungen und sie konnten auch Mitarbeiter einstellen. Als damals ‚Zug’reista‘ war es in den 70er-Jahren nicht einfach, sich mit dem Betrieb zu behaupten und akzeptiert zu werden. Aber es ist gelungen. Heute sind wir als einziger Fleischerbetrieb übrig geblieben – die Mitbewerber haben längst schon geschlossen oder sind pensioniert.“

Fleisch & Co: Ist Schlachtung noch Thema?

Fritz Ettl: „Bis Mitte der 90er-Jahre hatten wir noch einen aktiven Schlachtbetrieb. Jetzt werden hier nur noch Schweine geschlachtet. Die Tiere für den Schlachthof haben wir von umliegenden Bauern oder hat mein Vater als Ware vom Fleischmarkt St. Marx bezogen. Hier hat’s dann übrigens auch schon für mich begonnen, als mein Vater mich dorthin mitnahm.“

Fleisch & Co: War es immer klar, dass Sie die Nachfolge antreten werden?

Fritz Ettl: „Ja –, aber ganz ohne Zwang. Ich bin in der Fleischerei groß geworden und habe das Handwerk von klein auf mitverfolgen können und kennengelernt. Ich war vertraut mit der ganzen Materie, dem Umfeld und war eben auch bei Einkäufen in den Ferien mit dem Vater stets mit dabei. Es war nicht mühselig, sondern ich bin so in diesen Beruf hineingerutscht.“

Fleisch & Co: Und der Papa war dann auch der Lehrherr?

Fritz Ettl: „Nur zum Teil. Ich habe in Hollabrunn die HTL für Lebensmitteltechnologie und Fleischwirtschaft absolviert und nach der Matura und meinem Präsenzdienst habe ich mir natürlich die Frage gestellt, was ich jetzt mit meiner Ausbildung machen soll. Studieren wäre schon auch eine gute Möglichkeit gewesen –, aber ich wollte mich lieber im elterlichen Betrieb einbringen. Als dann die meisten meiner Freunde studiert haben und ich von den diversen Partys hörte, wäre ich schon sehr gerne auch dabei gewesen. Aber das ging halt nicht: Ich konnte nicht am Freitag nach Wien fahren und feiern, wenn ich am Samstag um 5.00 Uhr morgens zu arbeiten beginne ...“

Fleisch & Co: Und Ihre eigene Familie?

Fritz Ettl: „Erst mit Anfang 40 hab ich meine Frau kennengelernt. Aus dieser Ehe ist unser Sohn entstanden, der jetzt fünf Jahre ist: Fritz jun. Meine Frau ist Lehrerin und arbeitet nicht in der Fleischerei.“

Fleisch & Co: Die goldenen Jahre für Fleischereibetriebe sind wohl vorbei, dennoch sind Sie nach wie vor sehr erfolgreich mit Ihrem Betrieb. Was sieht Ihr Erfolgskonzept aus?

Fritz Ettl: „Der vielleicht wichtigste Aspekt ist, dass ich in

Sachen Trends immer vorne dabei bin. So war ich einer der Ersten, die Essen in Gläsern angeboten haben. Das war eine tolle Sache (Fleisch & Co hat darüber berichtet!). Jetzt bietet fast jeder Betrieb Essen im Glas an – oder zumindest sehr viele. Auch bei Dry Age habe ich schnell reagiert. Ich war der erste Fleischereibetrieb in der Umgebung, der Dry Age angeboten hat. Davor mussten die Kunden noch nach Krems fahren, um ein Stück gereiftes Fleisch zu kaufen.



Großer Erfolg: Ettl's Essen im Glas© Peter Denk

Generell bin ich gerne und auch oft vorne mit dabei, wenn es um neue Sachen geht. Natürlich nur, wenn es auch Sinn macht. Denn Trends hin oder her: Man muss schon schauen, wie teuer die Anschaffung der notwendigen Geräte und der Aufwand sind. Eine genaue Kosten-Nutzen-Rechnung ist da schon auch enorm wichtig. Dry Age als Beispiel war eben sehr gut umzusetzen und man kann damit einen guten Absatz erreichen. Was man dabei auch nicht vergessen darf: Durch die Vernetzung im Internet und diverse Foren spricht sich all das natürlich rasch herum und dann bekommt man auch schneller einen gewissen Bekanntheitsgrad. Man muss mit der Zeit gehen. So sehe ich mir

etwa auch die im Moment angesagten Kochshows an, um Neues zu erfahren. Die Trends aus den USA, wie z.B. Burnt Ends sind coole Zubereitungen, die ich dann auch gerne selbst versuche. All das lasse ich in den Betrieb einfließen – und das spürt natürlich meine Kundschaft. Wenn ich als Fleischermeister nicht mehr weiß, um was es geht, dann habe ich früher oder später ein Problem ...“

Fleisch & Co: Wie sind denn so die häufigsten Kundenwünsche?

Fritz Ettl: „Viele Kunden kommen in das Geschäft und erzählen, dass sie dies und das gelesen haben und wo und wie man das hier bekommt. Da muss ich dann natürlich reagieren, denn ich muss in der Lage sein, die meisten dieser Wünsche zu erfüllen. Im Moment sind Cuts aller Art ein großes Thema, da muss ich wirklich ständig auf dem Laufenden sein und mich weiterbilden. Wenn jemand zum Beispiel Dever Cut verlangt, dann möchte und muss ich diesen Wunsch erfüllen können.“



Spezielle Cuts sind ein großes Thema. © Peter Denk

Fleisch & Co: Auch Grillen ist nach wie vor Thema für Fleischfachgeschäfte?

Fritz Ettl: „Natürlich! Da kommen besonders in den Sommermonaten viele Leute, die schon sehr viel vom Grillen verstehen, sich eingelesen haben und sich richtig gut auskennen. Es passiert es dann schon mal, dass ich etwas von den Kunden lerne. Man kommt dann ins Gespräch, tauscht sich aus und versucht dann als Fleischerei, natürlich alles

anzubieten, was der Grillmeister oder Grillmeisterin so will.“

Fleisch & Co: Als Trendsetter sprechen Sie dann auch junge Kundschaft an ...

Fritz Ettl: „Genau! Ich muss mich – so gut ich es mit meinen 49 Jahren eben kann – an die Wünsche und Trends der jüngeren Generationen anpassen. Später zu jammern, wenn mir die alten Kundschaften verloren gehen und die junge Generation nicht zu mir kommt, weil ich es nicht geschafft habe, den Zeitgeist zu erkennen, – das ist nicht mein Ding und wird mir geschäftlich wohl nicht hilfreich sein. Zumal man heute auch bedenken muss, dass ein gutes T-Bone-Steak fast schon 50,- Euro kostet – der junge Kunde von heute ist bereit, diesen Preis zu bezahlen. Da muss ich doch als Fleischer mit dabei sein.“

Fleisch & Co: Viele Fleischer setzen auf Kooperationen – ist das für Sie ein Weg?

Fritz Ettl: „Im Bezug auf Gastronomie: eindeutig nein! Aber ich bin natürlich offen für Kooperationen, wenn's um die gegenseitige Hilfe geht. Das Konkurrenzdenken in der Branche verschwindet nun eh schon immer mehr, weil man sich oft gegenseitig braucht – und das ist auch gut so. Ich habe im Moment eine Kooperation mit einem anderen Fleischer aus Markersdorf, weil ich dort auch zukaufe. Und ich stelle einige Produkte für ein paar Landwirte her – und habe eine Anfrage für die Belieferung eines Bioladens.“

Fleisch & Co: Aber nicht nur Trends sind Daily Business – viele Kollegen klagen auch über die Bürokratie!

Fritz Ettl: „Ja, die ist schon wirklich ‚zack‘! Die Zettelwirtschaft wird immer mehr und hält mich sehr oft von der wesentlichen Arbeit ab, aber das wissen wir ja alle. Ich würde mir schon manchmal etwas mehr Unterstützung vonseiten der Bundesinnung & Co wünschen. Wir kämpfen uns diesbezüglich durch und hoffen immer am Ende des Tages, dass wir die Stromschnellen der Verwaltung und Bürokratie gut schaffen.“

Autor: Peter Denk

Fleischerei Ettl A 3200 Ober-Grafendorf, Hauptplatz 8 T
02747/22 22 **W** www.ettlsfritz.at

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at