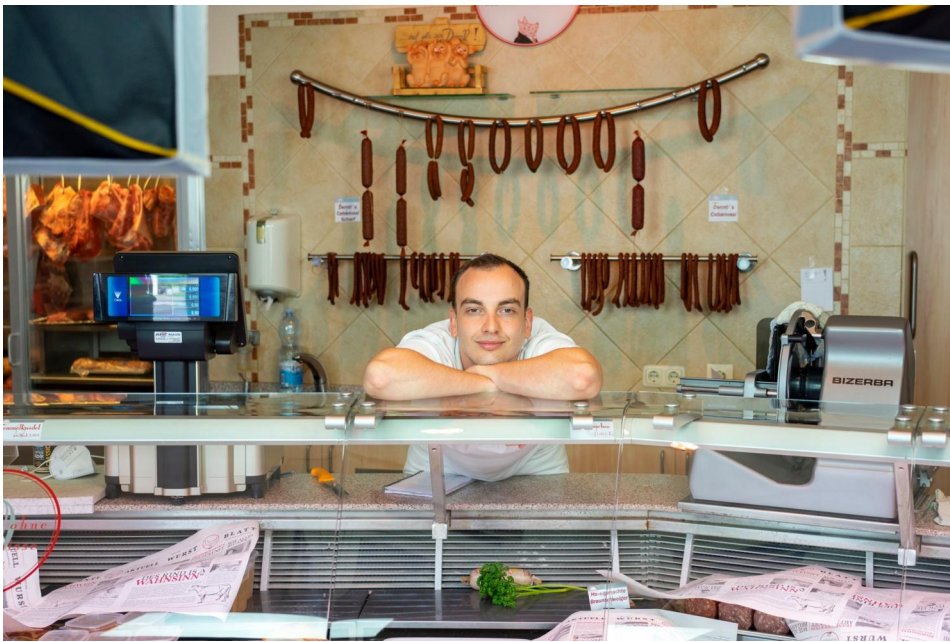


„Modernes Marketing war noch nie so leicht wie heute!“

Christian Derntl, innovativer Fleischermeister und Fleischsommelier aus Leonding in Oberösterreich, plädiert für modernes und kluges Marketing in der Fleischer-Branche.



Christian Derntl Fleischermeister & Fleischsommelier

Er ist ein Fleischer der neuen Generation: Christian Derntl, Jahrgang 1994, aus Leonding in Oberösterreich. Nach seiner mit Auszeichnung absolvierten Meisterprüfung und auch mit Auszeichnung abgeschlossener Ausbildung zum Fleischsommelier übernahm er 2016 Stück für Stück die Führung im elterlichen **Fleischereibetrieb**.

Sein Augenmerk liegt besonders auf der Regionalität und der eigenen Produktion, da man, so Christian Derntl, „nur so eine ehrliche Qualität gewährleisten kann“. Eine weitere Leidenschaft

des jungen Metzgermeisters ist das Marketing – und hier hat er für den Betrieb schon viele neue Wege eingeschlagen und sorgt mit seinen Facebook-Auftritten immer wieder für Aufmerksamkeit. Selbst eine durch Corona-bedingte kurzfristige Geschäftsschließung hat der junge Fleischer mutig zu nutzen gewusst: Auf die Information auf **Facebook** folgten nicht nur viele Kommentare und damit enorme Reichweiten innerhalb des Kundenkreises, sondern auch einige mediale Artikel, etwain der **Kronen Zeitung** oder sogar auch auf ORF.

Wie wichtig Marketing für Fleischerfachgeschäfte ist, hat er auch in einem der **Zukunftsgespräche** mit Fleisch & Co erörtert – der Erfolg und das Interesse waren groß: Fast 1.500-mal wurde das kurze Video angesehen und etliche Fragen und Gratulationen kamen in die Redaktion. Daher haben wir Christian Derntl gebeten, seine Tipps rund um modernes – und vor allem auch für „nicht-digital-natives“, machbares – Marketing nochmalskurz und bündig zusammenzufassen.

Gastbeitrag von Christian Derntl: „Modernes Marketing war noch nie so leicht wie heute!“

„Neben der klassischen Print-Werbung in den Medien gibt es heute unzählige Möglichkeiten, die Konsumenten gut zu erreichen. Leider ist es aber nach wie vor vielen Kollegen in der Branche noch zu „kompliziert“, in den neuen Medien aktiv zu werben – doch gerade auch für Fleischerbetriebe bieten diese Medien eine Vielzahl an Vorteilen.

Haben Sie Ihr Unternehmen auf Google gut präsentiert? Hier kann man etwa via **Google My Business** seinen Betrieb in eine wirklich gute Ausgangslage bringen und bereits erste wichtige Informationen teilen. Mit ansprechenden Bildern und aktuellen Informationen kann man schon hier viele Besucher „abholen“ und auf die eigene Homepage leiten.

Doch auch die Homepage muss ein kluger Auftritt sein. Viele Kollegen lassen diese Seite einmal erstellen, und so bleibt sie dann für viele viele Jahre – das ist ein Fehler! Die Homepage ist ein Aushängeschild und muss ständig aktualisiert und verändert werden. Wenigstens saisonal verändert, besser aber noch öfter.

Videos und attraktive Fotos machen die Präsentationen und Vorstellungen lebendig und freundlich. Übrigens: Wenn ich heute noch Seiten finde, welche nicht Smartphone-tauglich programmiert sind, dann rebelliert der Marketingmensch in mir, und auch Google selbst mag dieses „No-Go“ nicht und wird die Seite auch nicht so gut reihen. Eine auf Mobilgeräte optimierte Seite ist das 1x1 eines jeden Online-Auftrittes.

Wer heute junge und jüngere Menschen und den Kunden von morgen ansprechen möchte, MUSS sich auch in den Sozialen Medien einen Namen machen. Auch mein Vater war selbst lange skeptisch, ob das investierte Geld gut angelegt ist, doch der Erfolg der letzten Jahre hat gezeigt, wie viel auf diesen Plattformen möglich ist. Der finanzielle und zeitliche Aufwand macht sich schnell durch erhöhte Umsätze bezahlt. Der Zulauf an Neukunden ist enorm. Die meisten konnten durch unseren Online-Auftritt gewonnen werden. Regelmäßige Postings, schmackhafte Neuigkeiten oder auch einfach mal in den Fokus rücken, dass wir noch ein echtes und ehrbares Handwerk ausüben – all das kommt gut an. Immer. Es scheint fast, als ob die Menschen hier auf uns gewartet hätten.

Der Trend geht hin zu regionalen und bodenständigen Betrieben – und genau auf diesen Zug können wir in den Sozialen Medien aufspringen. Wer selbst nicht genug Zeit oder Wissen dafür hat, muss einen kompetenten Social Media-Manager dafür bezahlen. So wie Fleisch & Co auf **Barbara Egger** als erfahrene Social Media-Agentin setzt, habe ich mit **Visual Kings** einen Partner gefunden, welcher das perfekt für unseren Betrieb umsetzt. Gemeinsam haben wir es mit unserem Social Media-Auftritt geschafft, viele neue Kunden zu gewinnen, die Frequenz zu erhöhen – und ganz nebenbei macht es wirklich auch eine

Menge Spaß. Ich liefere die Inhalte und die gewünschte und fachliche Richtung, und die Agentur setzt das perfekt und äußerst kompetent um.

Wir alle müssen raus „vor das Geschäft“ und uns präsentieren – und so mit Videos, Fotos und Social Media die Welt erkennen lassen, wie wichtig und wertvoll unser Handwerk ist. Ein Zitat von Henry Ford besagt: „Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso die Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.“ Leider steht bei vielen heute die Uhr still. Doch die Zukunft steht nicht und kommt bestimmt, die Frage ist: Wie wir uns der Zukunft präsentieren werden, und ob wir Schritt halten können.“

Viel Erfolg & Freude, Christian Derntl

Hier geht es zum Facebook-Auftritt von Christian Derntl

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at