

Sichtbare Fleischkompetenz mit Sahnehäubchen

Aichinger plant und baut Fleischerei Moßhammer in Graz



Erfolgreiches Konzept: Bis zu 80 Essen, in der Vor-Corona-Zeit bis 200, werden in der Mittagszeit verkauft. (© Aichinger)

Die Kunden fahren am Wochenende bis zu 30 Kilometer ins Grazer Univiertel, suchen 20 Minuten einen Parkplatz, riskieren Strafzettel, stehen mindestens weitere 20 Minuten in dem lang gezogenen Laden in der Warteschlange.

„Der nächste bitte!“: Nicht bei **Josef Moßhammer** und seinem Team. Er weiß, dass der Kunde nicht nur seinen Einkaufszettel abarbeiten möchte, sondern dass er angesprochen werden, Anregungen und Neues entdecken möchte. Konnten die Kunden

aufgrund der Geometrie des Raumes und der alten Kühltheke das umfangreiche Angebot nur einsehen, wenn sie sich aneinander vorbeischieben, erlaubt das neue Shoplayout und der Thekenaufbau der Kühltheke SIRIUS 3 von **Aichinger** dieses. Mit Erfolg: Die Kunden kaufen noch mehr und hochwertiger ein.

Wenn Grazer umbauen ...

Ernst Sommerauer, Verkaufsleiter von Aichinger, lebt in Graz und wusste um die handwerklichen und unternehmerischen Qualitäten des steirischen Innungsmeisters, aber auch um das Potenzial bei der Gestaltung des Ladens in der Zinzendorfsgasse. Der Standort wird von Montag bis Donnerstag von den Anwohnern, Beschäftigten in den Büros und den Studierenden im Univiertel stark frequentiert.

Ab Donnerstagnachmittag ist dieser für die Wocheneinkäufe der Kunden eine Herausforderung. „Ich muss dankbar sein, dass die Kunden das auf sich nehmen. Das ist allerdings auch die Verpflichtung, immer besser zu werden“, bringt es Josef Moßhammer auf den Punkt.

Er hatte gerade den Umbau des Gästehauses im gleichen Gebäude mit drei Einzel- und sieben Doppelzimmern abgeschlossen und wollte zunächst nur den lang gezogenen Eingangsbereich optimieren. Ernst Sommerauer entwickelte hierfür ein Konzept mit einer SB-Kühltheke, in der selbst gemachte Fonds, Saucen und fertige Gerichte im Glas und Take-away-Verpackungen angeboten werden. Zudem drei Präsentationstische mit Displays und umgebenden Regalen. Auf den Tischen werden die losen Zutaten für ein warmes Gericht für zwei Personen mitsamt Rezeptkarte präsentiert. Auf dem Display läuft dazu das Video, das die Zubereitung erklärt.

Josef Moßhammer ist ein ambitionierter Unternehmer und ein selbstkritischer Geist. Zehn bis zwölf Kochboxen verkauft er so pro Woche. „Nachschärfen“ wird er das Konzept deshalb. Dafür haben das neue Ladenlayout und -design seine selbst

gemachten Convenienceprodukte „richtig nach vorne geschoben“. Er geht davon aus, dass er in diesem Jahr mindestens 50.000 Einheiten verkaufen wird. Auch über den Onlineshop **markta.at**.

Die verschiedenen 30 Eigenprodukte mit eigenem Label werden ergänzt durch ausgesuchte hochwertige Produkte regionaler Erzeuger, die zumeist im Einzelhandel in Graz nicht zu beziehen sind. Ernst Sommerauer hat mit seinem Gestaltungs- und Lichtkonzept den früheren Eingangs- und Wartebereich in einen umsatz- und ertragreichen Regionalmarkt verwandelt.

Alles im Blick

Und er hat mit Weitsicht erkannt, dass die Anzahl der Stehtische und Hockplätze im Imbissbereich zu reduzieren sind. Eine ungewöhnliche Maßnahme, vor allem vor dem Hintergrund von 150 bis 200 Mittagessen, die zwischen 11 und 14 Uhr vor der Corona-Pandemie verkauft wurden.

Selbst in der gegenwärtigen Situation, in der viele umgebende Bürogebäude und die nahe Universität nahezu verwaist sind, sind es noch immer 80 Einheiten. Angeboten werden die Gerichte und warmen Snacks auf der Platte 74 von Aichinger: in hochwertigen Kasserolen und Keramiktöpfen statt GN-Behältern.

Durch den kleineren Verweilbereich wurde Raum gewonnen für die Kunden, die nun freie Sicht und Zugang zur gesamten Fleisch- und Wurstausslage haben und daher mehr einkaufen. Und die Mittagsgäste nehmen den Imbiss zum Verzehr mit oder setzen sich in den Hof der Fleischerei.

Kundenbindung vom Feinsten

Es ist mehr als ein Hof. Es ist der Ort, an dem aus Kunden Fans und Freunde der Moßhammers werden. Mehr als 100 Grill-, Wurst- und Fleisch-Seminare hat Josef Moßhammer in Vor-Corona-Zeiten pro Jahr veranstaltet. Kunden, vor allem junge,

werden zu Experten gemacht, die fortan seine Wurstspezialitäten und speziellen Cuts schätzen – und zahlen.

Nicht nur an der neuen Sirius 3-Theke von Aichinger, sondern auch außerhalb der Öffnungszeiten in einem in der Fassade integrierten Verkaufsautomaten. Diesen und einen zweiten im Eingangsbereich eines Baumarkts bestückt die Fleischerei Moßhammer mit 80 verschiedenen Produkten – in der Grillsaison und vor langen Wochenenden und Feiertagen mehrmals täglich. Der Bestand ist stets online.

Multi-Channel bei Moßhammers

Apropos online: Wer sich nicht anstellen und auch nicht am Verkaufsautomaten einkaufen möchte, dem liefert die Fleischerei Moßhammer die Onlinebestellung nach Hause – natürlich mit einem örtlichen Fahrradkurier.

Die Fleischerei Moßhammer lässt es im besten Sinne laufen. Nicht so gelaufen sind hingegen die gekühlten Abholächer am Laden. Der Fleischermeister hat das erkannt und nutzt nun die Fläche für einen Verkaufsautomaten für frische Kuchen und Torten. Mit Erfolg: Pro Tag werden mehr als 100 Stück verkauft – vor einer Fleischerei. Das Sahnehäubchen auf einem für den Standort maßgeschneiderten Konzept – auch beim Ladenbau.

Autor: Volker Simon



Brigitte und Josef Moßhammer betreiben in Graz erfolgreich ihre Fleischerei im Multi-Channel-Vertrieb. Das Herz schlägt im umgebauten Laden in der Zinzendorfsgasse 12 in Graz. © Moßhammer



Kurze Wege und optimale Raumausnutzung kennzeichnen das Flächenlayout. © Aichinger



*Mehr Sicht auf die Produkte schafft die Geometrie der Kühltheke SIRIUS 3 von AICHINGER
(© Aichinger)*



Bis zu 80 Essen, in der Vor-Corona-Zeit bis 200, werden in der Mittagszeit verkauft. (© Aichinger)



Das Angebot der Heißen Theke wird auf der Platte 74 präsentiert. © Aichinger



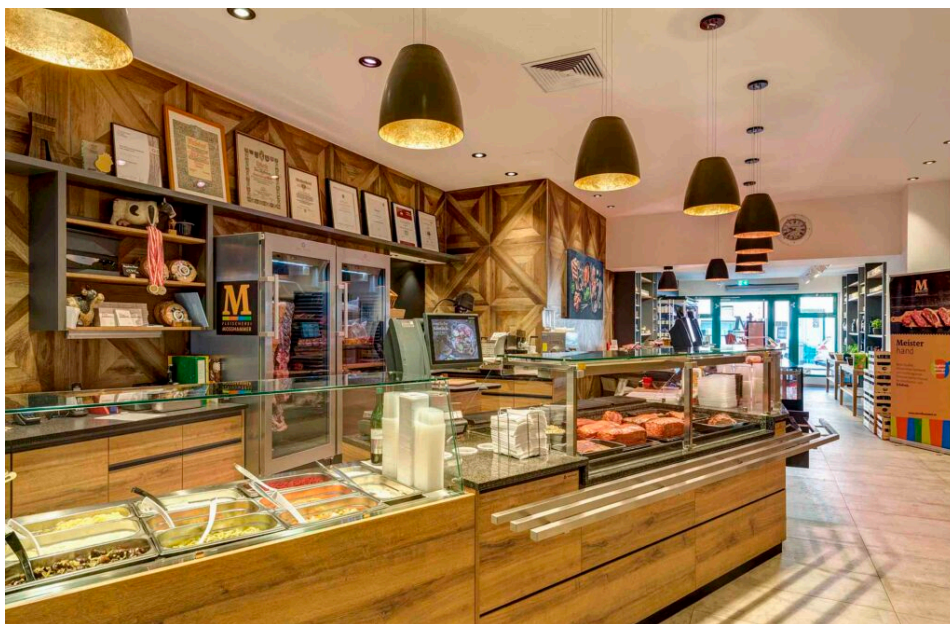
Hello-Fresh-Box vom Fleischer: frische Zutaten, Rezept und Video zur Zubereitung. Das neueste Konzept der Fleischerei Mosshammer: die Kochbox. © Aichinger



Mehr als ein Eingang: Das Kühlregal ist der Umsatzbringer für selbstgemachte Convenienceprodukte. © Aichinger



24/7-Frische: Verkaufsautomaten sind in Fassade der Fleischerei Mosshammer integriert. © Aichinger



Erfolgreiches Konzept: Bis zu 80 Essen, in der Vor-Corona-Zeit bis 200, werden in der Mittagszeit verkauft. (© Aichinger)

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at