

F leisch & Co

Ausgabe
01/2021

Fachzeitschrift für

- Herstellung
- Veredelung
- Vermarktung

frischer Lebensmittel

Einzelpreis € 5,90



Jung, mutig – und erfolgreich:
Fleischermeister Romed Plank
eröffnet die Bartl's Hofmetzgerei

Regionalität in Tiroler Reinkultur

NAHHRUNGSMITTEL- UND
VERPACKUNGSTECHNIK

FRISCHFLEISCH FÜR INNOVATIVE



GRAMILLER

www.gramiller.at



LEBENSMITTELVERPACKUNGEN
TO-GO-VERPACKUNGEN
HYGIENE & ARBEITSSCHUTZ
VERSANDVERPACKUNGEN

WWW.MEIERVERPACKUNGEN.AT/SHOP

MEIER  VERPACKUNGEN

sealpac.at



Nachhaltige
Innovationen

• Jetzt
umdenken!

SEALPAC®

Forming Innovations

Ihr persönliches Exemplar

Österreichische Post AG, MZ 21Z042208 M
DIE SCHNATTEREI e.U., Grenzstraße 180/D1, 2230 Gänserndorf



PHT Clean Guard
Flexible Hygieneschleusen mit
Temperatur- und Maskenkontrolle

PHT

Seit 11 Jahren zuverlässiger Partner
der Lebensmittelbranche für Hygiene
und Technologie in Österreich.

Durchdachte Personal- und Betriebshygiene
sichern Ihren wirtschaftlichen Erfolg und
optimieren Arbeitsprozesse. Erfahren Sie
mehr über unsere innovativen
Hygiene-Gesamtsysteme:

Partner der
Frostmaster Hygiene GmbH

www.pht.group

Wir gratulieren der
Fleisch & Co
zum 75. Geburtstag!

Inhalt

Fleisch & Meister

Branchen-News | Investitionen für die Zukunft 04

Tierwohl | Appell des Bauernbund-Präsidenten 05

Hofmetzgerei | Zu Gast bei Fleischermeister Plank 06

Ausbildung | Die LMAK präsentiert ... 08

Jetzt neu | Die Österreich-Ausgabe des Fleischatlas 09

Fleisch & Produktion

Automatisiert | Betriebsbesuch bei Steirerfleisch 12

Genuss-Meierei | Top-Ambiente im XXL-Format 14

Thema | Ladenbau & Kühltechnik – ein Überblick 16

Fleisch & Markt

Digital | Kundenbindung mit Apps 22

Die Beilage

Frohe Ostern –

In dieser Ausgabe finden Sie eine Beilage der Firma OSKUtex. Alle weiteren Infos gibt es unter www.oskutex.com



IMPRESSUM, Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz: Fleisch & Co – Die österreichische Fleischerzeitung

Herausgeber, Verleger: Die Schnatterei e. U., 2230 Gänserndorf, Grenzstraße 180 / D1, Tel.: +43/(0)676 / 634 27 07, www.dieschnatterei.com. **Geschäftsführung:** Tanja Braune.

Bankverbindung: HYPO NOE, IBAN AT86 5300 0014 5402 4318, BIC HYPNATWW.

Gegenstand des Unternehmens: Herausgabe, der Verlag, der Druck und Verschleiß von Zeitungen, Zeitschriften und sonstiger periodischer Druckschriften, die Verlags- und Redaktionstätigkeit überhaupt, Betrieb von Verlagsgeschäften aller Art und die Lohnproduktion für fremde Rechnung. Produktion und Vertrieb von Videofilmen und Podcasts. Durchführung von Werbungen aller Art, insbesondere Inseratenwerbung, Plakatwerbung, Ton- und Bildwerbung, Reportagen, Ausarbeitung von Werbeplänen und alle sonstigen zur Förderung der Kundenwerbung dienenden Leistungen.

Blattlinie: Fleisch & Co ist ein unabhängiges Fachmagazin zur Vermittlung von anwendbarem Wissen für unternehmerischen Erfolg in der Fleischwirtschaft, im Lebensmittelhandwerk, der Direktvermarktung, Lebensmittelproduktion aller Art, landwirtschaftlicher Betriebe und des LEHs. Es berichtet über fachlich relevante Trends, Technologien, Innovationen, Marktentwicklungen, Neuheiten aus der Standesvertretung, gesetzliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen sowie über am Markt erhältliche Produkte, Lösungen und Dienstleistungen.

Redaktionsleitung und Chefredaktion: Tanja Braune, office@dieschnatterei.com.

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Sebastian Böhm Mena, Dima-Alexander Braune, Barbara Egger, Katja Maier, Isabel Melahar, Raimund Plautz, Volker Simon, Rudolf Waidhofer. **Coverfoto:** Bartl's Hofmetzgerei.

Medienberatung und Anzeigenservice: Die Schnatterei, Tanja Braune, Tel.: +43/(0)676 / 634 27 07, E-Mail: office@dieschnatterei.com

Anzeigentarif: Mediaplan 2021, gültig ab 1. 1. 2021. Erscheinungsweise: 10 Mal/Jahr.

Abonnement: Aboservice Österreichischer Wirtschaftsverlag, Tel. +43 1 54664 135, E-Mail: aboservice@wirtschaftsverlag.at

Jahresbezugspreis: Inland: € 85,-/Ausland: € 120,-.

Abonnements, die nicht einen Monat vor Ablauf des Bezugsjahres storniert werden, laufen weiter.

Hersteller: Friedrich Druck & Medien GmbH, 4020 Linz, Zamenhofstraße 43–45, www.friedrichdruck.com

Verantwortung: Die Zeitschrift ist nur dann in (umweltverträgliche) Folie verpackt, wenn der Postversand es aufgrund von Beilagen erfordert.

Datenschutzerklärung: Wenn Sie diese Publikation als adressierte Zustellung erhalten, ohne diese bestellt zu haben, bedeutet dies, dass wir Sie aufgrund Ihrer beruflichen Tätigkeit als zur fachlichen Zielgruppe zugehörig identifiziert haben.

Wir verarbeiten ausschließlich berufsbezogene Daten zu Ihrer Person und erheben Ihr Privatleben betreffend keinerlei Daten. Erhobene Daten verarbeiten wir zur Vertragserfüllung, zur Erfüllung gesetzlicher Verpflichtungen sowie zur Bereitstellung berufsbezogener Informationen einschließlich (Fach-)Werbung. In unserer vollständigen Datenschutzerklärung informieren wir Sie ausführlich darüber, welche Kategorien personenbezogener Daten wir verarbeiten, aus welchen Quellen wir diese Daten beziehen, zu welchen Zwecken sowie auf welcher Rechtsgrundlage wir dies tun. Ebenso erfahren Sie dort, wie lange wir personenbezogene Daten speichern, an wen wir personenbezogene Daten übermitteln, und welche Rechte Ihnen in Bezug auf die von uns verarbeiteten Daten betreffend Ihre Person zukommen.

Gerne übermitteln wir Ihnen die vollständige Datenschutzerklärung per Post oder E-Mail – geben Sie uns per Telefon, E-Mail oder Post Bescheid, wie und wohin wir Ihnen diese senden dürfen.

Sie erreichen uns hierzu wie folgt: Per Post: Die Schnatterei e. U., Grenzstr. 180/D1, 2230 Gänserndorf, Österreich. Per Telefon: +43 (0)676/634 27 07. Per E-Mail: datschutz@dieschnatterei.com

LESERANFRAGEN

„Ich bin kein Wunderwuzzi“ Interview mit dem neuen Bundesinnungsmeister der Fleischer Raimund Plautz, Fleisch & Co 10/20

Sehr geehrte Frau Braune, als Fleischer lese ich regelmäßig die Zeitschrift „Fleisch & Co“, wobei ich oft auch interessante Artikel finde, welche durchaus lobenswert sind. Leider ist m.M.n. zu viel Werbung der verschiedenen Firmen im Spiel und somit wenig Platz für wirklich interessante, fachliche Themen.

Eine Frage zum Artikel „Ich bin kein Wunderwuzzi“ über den Bundesinnungsmeister Plautz: Woher bezieht dieser die Zahlen zum Thema Lehrlingsmangel (Lehrstellensuchende im Verhältnis zu offenen Lehrstellen)? Ich wüsste gerne diese Quellen, da ich mich als Fleischer und zugleich Ausbilder eingehend mit der Thematik beschäftige.

In Erwartung Ihrer Antwort verbleibe ich höflichst.

Benjamin Hintersteiner, via Mail

Lieber Herr Hintersteiner, Herzlichen Dank für das Lob! Das Team von Fleisch & Co bemüht sich stets einen interessanten Themenmix zu bieten. Ganz ohne Werbung geht das aber leider nicht!

Ihre Anfrage haben wir gleich an Innungsmeister Plautz weitergeleitet ...

Sg. Herr Hintersteiner! In diesem Interview habe mich nicht auf die Bundessituation, sondern auf Kärnten bezogen – das ist in der Story auch gut herausgekommen. Tatsache ist: In Kärnten haben wir seit einiger Zeit mehr Anfragen für Lehrstellen als zur Verfügung stehende Lehrplätze.

Das hat einerseits damit zu tun, dass wir es in Kärnten ge-

schaffen haben, dem Lehrberuf Fleischer ein gutes Image zu verpassen.

Und zweitens haben wir ja auch fünf oder sechs Landwirtschaftsschulen im Land. Und hier füllen vor allem die Abgänger dann massiv die Lehrplätze im zweiten Lehrgang auf.

Dem gegenüber sind in den letzten Jahren viele Ausbildungsbetriebe weggebrochen. Und so haben wir einfach jetzt die Situation, dass wir eigentlich mehr Interessenten als Ausbildungsplätze haben.

Leider kann ich natürlich bundesweit nicht so massiv am Image des Fleischers arbeiten, wie es die einzelnen Landesinnungen tun können. Es zahlt sich auf jeden Fall aus: In Kärnten ist wirklich eine Trendwende gelungen. Vor etwa zwei Jahren haben wir sogar fünf oder sechs Lehrlinge nicht untergebracht – diese Lehrlinge hätten wirklich Interesse gehabt. Das hat schon wehgetan. Doch das wird sich hoffentlich in der nächsten Zeit ändern, da sich ja nun auch die Firma Marcher der Lehrlingsausbildung angenommen hat.

Aber gerade kleine Betriebe haben kaum mehr Interesse an Lehrlingsausbildung. Denn wenn man sich ansieht, dass ein Lehrling im dritten Lehrjahr 1.266,- Euro brutto (Kärntner Kollektivvertrag) auf die Hand bekommt – mit einem Berufschultag in der Woche. Dann ist es – ehrlich gesagt – keine so günstige Arbeitskraft. Vor allem wenn man dann noch Pech hat und keinen sehr interessierten oder talentierten Lehrling findet.

Liebe Grüße, Raimund Plautz



Blieben Sie informiert, diskutieren Sie mit uns – werden Sie Teil der Community:

Mail to: office@dieschnatterei.com
www.facebook.com/fleischerzeitung/
LinkedIn: Fleisch & Co
www.instagram.com/fleischundco

3 75 JAHRE ÖSTERREICHISCHE FLEISCHERZEITUNG

Ausgabe 01/2021



Die Premiere!

Am **19. Jänner 1946** erscheint die erste Ausgabe – damals noch unter dem Titel „Österreichische Fleischhauer- und Fleischselcher-Zeitung“ Als Eigentümer und Verleger schrieb der Österreichische Wirtschaftsverlag auf Seite 3 der vierseitigen Ausgabe: „Es wird das Bestreben dieser Fachzeitung (...) sein, alle Berufsbeteiligten rasch und zuverlässig über das zu informieren, was sie wissen müssen.“



Die 70er-Jahre

Die Ausgabe vom **10. Jänner 1970** rief die rund 280.000 Wirtschaftstreibenden Österreichs zur Kammerwahl auf. 1971 übernimmt Josef Wüst die Fleischer-Zeitung als leitender Redakteur, für den Inhalt verantwortlich: Gottfried Rajchl. Im November 1975 verkündet der neue Bundesinnungsmeister Josef Bliem einem Interview, dass „die rasante Talfahrt des Fleischergewerbes bereits gebremst“ werden konnte.

Die 2000er-Jahre

Im März 2000 wurden die „Bonus-Fleischer“ gegründet und im Juni wird Franz Laus Bundesinnungsmeister. In der Ausgabe vom **13. Oktober 2000** gibt sich Ambros Lackner, steirischer Kammervize, kämpferisch. 2001 tritt Gottfried Rajchl ab. Branchen-Intimus Johannes Rottensteiner wird sein erfolgreicher Nachfolger. 2002 übersiedelt die ÖFZ-Reaktion von der Nikolsdorfergasse in die Wiedner Hauptstaße.



Die 80er-Jahre

In den 80ern wurde Billigfleisch erstmals zum Aufreger: Beim neu eröffneten Huma-Einkaufszentrum gab's um 29,90 S für ein Kilo Kranzextra. 1985 wurde Josef Leiter Bundesinnungsmeister, zur Ausgabe vom **15. November 1985** fand in Wien die Bundestagung statt. Im Dezember '85 übernimmt Gottfried Rajchl die Chefredaktion von Josef Wüst. 1989 eröffnete die erste österreichische Bio-Fleischerei in Wien.

2010–2018

Im Mai 2010 wird die Bundesinnsung der Lebensmittelgewerbe gegründet, 2014 übernimmt DI Anka Lorenz die Geschäftsführung. In der Ausgabe vom **5. November 2010** wird Rudolf Menzl als neuer Bundesinnsungsmeister vorgestellt. 2012 siedelt der Wirtschaftsverlag in die Grünbergstraße und Pia Moik übernimmt die Chefredaktion der ÖFZ. Bereits 2015 wird sie von Max Pohl als Chefredakteur abgelöst.



Die 90er-Jahre

Hans-Heinz Trüinkl, neu gewählter Präsident des Verbands der Fleischwarenindustrie, tritt für eine bundesweite Schweinefleischwerbekampagne ein. Doch schon in der Ausgabe am **22. März 1991** eine Wende: Gar die Generali-Versicherung ruft mit einer Werbekampagne gegen den Konsum von Schweinefleisch auf! 1992 tritt Josef Leiter mit seinem 60. Geburtstag als Bundesinnsungsmeister zurück, Anton Karl wird sein Nachfolger.

Fleisch & Co

Im September 2018 übernimmt Tanja Braune die Chefredaktion. Seit **Jänner 2019** erscheint die ÖFZ nun im kleineren Format und unter dem Titel „Fleisch & Co“ – als Covermodel der ersten Ausgabe fungierte der Steirer Robert Buchberger. Mit Jänner 2021 hat Tanja Braune mit ihrem Verlagsbüro „Die Schnatterei“ auch die Herausgeberschaft des monatlichen Fachmagazins übernommen – und freut sich auf viele, viele weitere Jahre!





BIO-METZGEREI INVESTIERT

Die Rahmenbedingungen für große Investitionen waren im Jahr 2020 nicht so prickelnd. Selbstverständlich bekam auch die Juffinger Bio-Metzgerei die Auswirkungen der Corona-Pandemie ordentlich zu spüren. Großveranstaltungen wie das Oktoberfest oder Tollwood, die immer mit beträchtlichen Mengen beliefert wurden, entfielen. Doch dank Umsatzwachsen im Handel konnten die Ausfälle einigermaßen kompensiert werden. Das verstärkte Bewusstsein der Konsumenten für

nachhaltige und regional produzierte Lebensmittel, das sich in den Krise herauskristallisiert hat, ist für Juffinger unumkehrbar.

Um diese verstärkte Nachfrage auch perfekt bedienen zu können, hat sich Anton Juffinger zu einem 2.500 m² großen Erweiterungsbau entschieden. Besonders Augenmerk legten die Tiroler Bio-Pioniere bei den Investitionen auf das Tierwohl. So entstanden in den Schlachtstallungen neue Einzelbuchten für Rinder, Lämmer und Schweine, um den Tieren unnötigen Stress zu erspa-

ren. Daneben werden auch zusätzliche Kühlräume und Infrastruktur für Verpackung und Versand geschaffen. Juffinger sieht die 3,5-Millionen-Euro-Investition als wesentlichen Meilenstein für die weitere positive Entwicklung des Unternehmens. Die neu geschaffenen höheren Kapazitäten sollen schon im neuen Geschäftsjahr das angestrebte Wachstum ermöglichen. ■

Bio Metzgerei Juffinger GmbH
A 6335 Thiersee, Marbling 15
T 05376/21 300 050
W www.biometzger.at

Christian und Heinrich Kröll von der Erlebnissenerei Zillertal, Tirols größter Privatsennerei, setzen weiterhin auf Nachhaltigkeit und Regionalität.



ZILLERTALS GRÖSSTE PHOTOVOLTAIKANLAGE

Bereits im Vorjahr stand beim Heumilch-Pionier alles im Zeichen des Umweltschutzes und das Unternehmen stellte die Verpackung auf nachhaltige und ressourcenschonende Materialien um – und spart damit mindestens 30 Tonnen Müll. Aber damit geben sich die Brüder Christian und Heinrich Kröll nicht zufrieden. Seit November 2020 setzt die Erlebnissenerei

Zillertal auf Sonnenenergie und hat dem Dach des Firmengebäudes „Zillertal's größte Photovoltaikanlage“, geplant und montiert von der Firma „Selina Photovoltaic“ mit beeindruckenden 1.644 Modulen. Das ergibt eine Gesamtmodulfläche von 2.663 m² mit der mehr als 530.000 Kwh produziert werden. Diese werden zu 100% selbst genutzt.

„Egal, ob beim Pasteurisieren

der Heumilch, beim Kochen oder für die Reinigung unserer Abfüllmaschinen – der Dampfkessel ist ein echter Umwelthero“, freut sich Heinrich Kröll, „dadurch gelingt uns eine weitere Energieeinsparung von rund 975 Tonnen Co₂, welche den Emissionen von ca. 574 Autos pro Jahr entspricht!“ ■

ErlebnisSennerei Zillertal KG
A 6290 Mayrhofen **T** 05285/63 906
W www.erlebnissenerei-zillertal.at

Aus der Innung!



Raimund Plautz

Bundesinnungsmeister der Fleischer & Fleischermeister

Ungleichgewicht. Eines der großen Probleme innerhalb der EU sind die ungleichen Voraussetzungen. Die europäische Union hat es zwar geschafft, eine Währungsunion zu kreieren und die Landesgrenzen für die Arbeitskräfte beiseitezuräumen. Doch was bis dato nicht geschafft wurde: Die Entlohnung, die Besteuerung und vor allem die Sozialleistungen wenigstens anzugleichen – und dadurch ergeben sich natürlich massive Probleme. Während in Österreich schon seit langer Zeit die Entlohnung nach dem Kollektivvertrag erfolgen muss, gab es in Deutschland bis vor ein paar Jahren nicht einmal einen Mindestlohn und bis vor Kurzem auch keinen einheitlichen Kollektivvertrag. Dadurch waren die österreichischen Betriebe die letzten Jahre aufgrund der Sozialpartnerschaft und der sozialen Absicherung innerhalb der EU sehr stark benachteiligt. Doch diese ungleichen Voraussetzungen haben jetzt – hoffentlich – bald eine Ende.

Neue Chancengleichheit!

Warum? Mit Anfang des Jahres hat der Deutsche Bundestag Werkverträge innerhalb der Fleischindustrie nun endgültig verboten. Und ab April 2021 wird in Deutschland auch die Leiharbeit für Betriebe über 50 Beschäftigte verboten sein.

Ich hoffe, dass so die Chancengleichheit innerhalb der EU-Länder endlich wirklich hergestellt werden kann. Das wird vor allem unseren größeren Betrieben, die im europäischen oder im weltweiten Wettbewerb stehen, die lang geforderte eine Chancengleichheit bringen. Endlich!

Haben Sie Fragen oder Ideen rund um Themen der Bundesinnung? Schreiben Sie uns an office@dieschnatterei.com – wir leiten Ihre Anfrage gerne an Raimund Plautz weiter.

STRASSER: „TIERWOHL IST UNSER ALLER AUFTRAG“

DI Georg Strasser, Bauernbund-Präsident und ÖVP-Nationalrat, plädiert für mehr Tierwohl, regionale Qualität und die Herkunftskennzeichnung. Ein Appell an alle Branchenvertreter

World Animal Protection, eine international anerkannte NGO, hat Österreich in einem Tierwohl-Ranking auf Platz 1 unter 50 Ländern eingestuft. „In einem Land wie Österreich ist es von höchstem Interesse, Tiere gut zu behandeln. Es gibt sie dennoch, die Einzelfälle. So wie in jeder Branche“, schildert Bauernbund-Präsident und Nationalrat DI Georg Strasser den Status quo beim Tierwohl in heimischen Ställen.

Über EU-Niveau

Das österreichische Gesetz regelt den Schutz von mehr Tierarten als in anderen Ländern und geht in vielen Branchen deutlich über das EU-Tierschutzniveau hinaus. Trotzdem ist es dem Bauernbund-Präsidenten und der Bundesregierung ein Anliegen, das Wohl von Nutztieren kontinuierlich zu verbessern. Mit einem Tierwohlpakt sollen Investitionen in tierwohlgerechtere Ställe angekurbelt und Lebensmittel transparenter gekennzeichnet werden. Den Nutztieren soll mehr Platz und Komfort geboten werden, standortangepasste Nutztierhaltung und Kreislaufwirtschaft rücken langfristig stärker in den Fokus. „Mehr Luft, Licht und Platz für die Tiere bedeutet auch mehr Kosten für die Bauernfamilien. Damit dieser Mehraufwand auch abgegolten werden kann, muss man diesen im Regal erkennen können. Namhafte Lebensmittelhändler und Gastronomen haben diesen Mehrwert bereits erkannt“, ist Strasser optimistisch, dass handelnde Akteure entlang der Wertschöpfungs-

kette von Fleisch und Fleischprodukten den Mehrwert einer transparenten Kennzeichnung der Herkunft künftig erkennen werden und nützen können.

Siegel weiterentwickeln

„Mit dem AMA Gütesiegel haben wir ein europaweit einzigartiges freiwilliges Herkunfts- und Qualitätssiegel im Lebensmittel Einzelhandel etabliert. Damit haben wir es geschafft, bessere Preise für die Bäuerinnen und Bauern zu erzielen. Dennoch müssen wir auch hier weiterdenken und das hochwertige Siegel gemeinsam weiterentwickeln. Ziel ist für mich ein ausnahmslos gentechnikfreies AMA Gütesiegel“, so Strasser. Zudem ist mit dem AMA GENUSS REGION Gütesiegel heuer der Lückenschluss in der freiwilligen Herkunfts- und Qualitätsstrategie gelungen.“

Hat der Konsument eine Chance?

Was aber, wenn die Intransparenz bei vorwiegend verarbeiteten Lebensmitteln so bleibt. Hat der Konsument dann überhaupt die Chance, Tierwohlprojekte zu unterstützen? „Wird unser Engagement beim Tierwohl von der Branche oder den Konsumenten nicht honoriert, müssen Bäuerinnen und Bauern weiterhin mit einer eher unbefriedigenden Situation am Schweine- und Rindermarkt rechnen“, unterstreicht Strasser. Fehlende Absatzmärkte in der Gastronomie, Hotellerie und im Export, die Afrikanische Schweinepest (ASP) und ein coronabedingter Ausfall von Arbeitskräften in Schlachtbetrieben beuteln die agrarischen



Märkte in diesem Ausnahmejahr kräftig. „Der Außer-Haus-Verzehr bricht zum dritten Mal in diesem Jahr ein und das bekommt die Landwirtschaft als Zulieferer zu spüren. Dadurch wächst der Stau vor den Schlachthöfen von Tag zu Tag und in der Landwirtschaft werden Stallplätze nicht mehr frei“, schildert Strasser, der selbst einen Milchviehbetrieb im südlichen Waldviertel bewirtschaftet.

Regionale Qualität

Während der Coronakrise hat man es gemeinsam geschafft, die Eigenversorgung abzusichern. „Das ist auch unser Ziel in der tierischen Produktion. Wir als Bauernvertreter appellieren daher an alle Verarbeiter und an den Handel, den heimischen Bauernfamilien die Treue zu halten. Der Konsument wünscht sich mehr Tierwohl, die Bauernfamilien auch. Deshalb schlage ich vor, gemeinsam auf regionale Qualität zu setzen und das auf allen Ebenen“, sichtet Strasser zum Abschluss einen Appell an die Branchenvertreter. ■



Tierseuchen – eine zunehmende Bedrohung

Wir sichern die gesamte Produktionskette ab, wenn Ihr Betrieb aufgrund einer Tierseuche (z.B. Schweinepest) und einer sonstigen anzeigepflichtigen Tierkrankheit (Brucellose, Tuberkulose) behördlich gesperrt wurde und Sie dadurch Ihre Tiere und deren Produkte nicht vermarkten können. Schützen Sie Ihren Betrieb: 365 Tage im Jahr bei individuell wählbarer Versicherungssumme und bekannter Entschädigung bei Abschluss.

Kontakt: Prok. Mag. Michael Zetter, 0664/827 20 50, m.zetter@hagel.at, www.hagel.at

TIERSEUCHEN
UMFASSEND
VERSICHERBAR



ÖSTERREICHISCHE
HAGELVERSICHERUNG

Wir sichern, wovon Sie leben.



BARTL'S HOFMETZGEREI ERÖFFNET IN TIROL

Am Bartlhof in Thaur in Tirol werden alle Tiere am Hof aufgezogen, geschlachtet und verarbeitet. Die hofeigenen Fleisch- und Wurstwaren sind nun auch in der neu eröffneten Hofmetzgerei erhältlich.

Sie sind jung. Sie lieben das Handwerk. Und sie scheuen auch die Selbstständigkeit nicht. Eine junge Garde Fleischer sorgt in Tirol dafür, dass der Fleischerberuf nicht ausstirbt. Dass das Lebensmittelhandwerk eine Renaissance erfährt und gleichzeitig zeigen sie mit starker Stimme auf, dass Regionalität einen

Stellenwert hat. Das beweisen die Beispiele der jungen Fleischer Thomas Trixl und Wolfgang Straif mit der Metzgerei Trixl & Straif in Ellmau, Thomas Leitner mit dem Schlachtaus und Metzgerei Klamm 80B in Leutasch oder Sebastian Edenhäuser mit der Metzgerei Edenhäuser in Oberndorf.

Plank's Familienbusiness

Romed Plank hat jetzt nachgezogen und eröffnete im November 2020 gemeinsam mit familiärer Unterstützung – Papa Romed Plank sen., Mama Hildegard Plank, Bruder Andreas Plank, Schwester Anna Plank und Gattin Anna Plank plus Hilfskräfte für den Verkauf – die Bartl's Hofmetzgerei in Thaur in Tirol. Romed Plank sen. und Romed Plank jun. sind beide gelernte Fleischer. Vater Romed hat die Gesellenprüfung absolviert und hat jahrelange Erfahrung mit der Führung der Landwirtschaft, hauseigenen Schlachtung und Direktvermarktung.

Romed Plank jun. legte die Meisterprüfung bereits 2015 ab, übrigens zusammen

im Meisterkurs mit Wolfgang Straif an der Tiroler Fachberufsschule für Ernährung in Innsbruck. Das nächste Ziel des 28-jährigen weiterhin bildungshungrigen Fleischerhandwerkers ist die Ausbildung zum Fleischsommelier: „Ich möchte unsere Kunden in jeder Hinsicht gut beraten und ihnen alles über Fleisch beibringen können.“ Doch noch muss der Sommelier-Kurs warten. Romed Plank sen. hat Mitte Jänner 2021 eine künstliche Hüfte erhalten. Da heißt es für die übrigen Familienmitglieder eine Zeit lang noch mehr als sonst mit vereinten Kräften anzupacken.

Weihnachtsgeschäft

Doch erst einmal ist Atem holen angesagt. Die Bartl's Hofmetzgerei ist seit Neujahr knapp drei Wochen im Betriebsurlaub. Und den braucht es auch. Denn die Monate zuvor hatten es wirklich in sich. Als die Entscheidung für die Eröffnung einer Hofmetzgerei am Bartlhof fiel, war Corona noch kein Thema. „Auch nicht als wir im Jänner 2020 mit dem Umbau begonnen



haben.“ Bis es dann im März 2020 zum ersten Lockdown kam – und bisher zwei weitere folgten. „Wir haben trotz der widrigen Umstände im November 2020 die Hofmetzgerei eröffnet“, so Romed Plank. Und dann ist es Schlag auf Schlag gegangen. „Wir sind vom Direktverkauf ja einiges gewohnt. Aber in der Vorweihnachtszeit und über die Weihnachtsferien haben uns die Kunden im Geschäft förmlich überrannt.“

Ähnlich erging es der Familie Plank auch bei der Direktvermarktung. Seit rund 30 Jahren vermarktet die Familie Plank Speck, Würste und Frischfleisch vom Bartlhof direkt ab Hof und auf den Bauernmärkten in Hall, in Tirol, in Innsbruck Sparkassenplatz und Wiltener Platz, über die Tiroler Bauernkiste und über den Thaurer Bauernladen. „Seit Corona sind wir auch in der Direktvermarktung noch mehr gefordert als sonst. Die Nachfrage nach regionalen Produkten ist deutlich gestiegen. Zudem sind wir auch in jedem Lockdown für unsere Kunden da.“

Zufriedene Kunden

Die Rückmeldungen der zufriedenen Kunden rücken die Doppel- oder genauer gesagt Dreifachbelastung wieder ein wenig zurecht. Landwirtschaft, Direktvermarktung (darum kümmert sich in erster Linie Romed Plank sen.) und Hofmetzgerei fordern den täglichen und Rund-um-die-Uhr-Einsatz der ganzen Familie Plank. Obschon die Hofmetzgerei nicht die ganze Woche geöffnet hat. „Wir müssen sehen, dass wir alles unter einem Hut bekommen.“ Deshalb hat die Hofmetzgerei von Mittwoch bis Freitag von 7.00 bis 12.30 Uhr, am Freitagnachmittag von 15.00 bis 19.00 Uhr und Samstag von 8.00 bis 12.00

Uhr geöffnet. „Das ist aber nicht in Stein gemeißelt. Wir schauen, wie sich die Dinge entwickeln.“

Beruflich und privat läuft bei Planks alles sehr positiv. Romed jun. und seine Anna werden Mitte des Jahres 2021 erstmals Eltern. Vater Romed sen. wird sobald er wieder fit ist – mit dann zwei künstlichen Hüften – die Bauernmärkte beliefern und gemeinsam mit den Söhnen Andreas und Romed die Landwirtschaft und Hofschlachterei betreuen. Schwester Anna und Ehefrau Anna Plank sind seit Jahren auf den Bauernmärkten im Einsatz und helfen – wie eingangs beschrieben – jetzt auch in der Hofmetzgerei im Verkauf tatkräftig mit. Und natürlich unterstützt auch Bruder Andreas die Metzgerei.

Regional, regional, regional ...

So wie die klare Aufgabenverteilung steht in der Familie Plank und am Bartlhof auch das Tun und Handeln stets unter einer Prämisse: regional, regional und nochmals regional. Das Fleisch für die Hofmetzgerei Feinkost stammt nahezu ausschließlich von den Tieren aus der familieneigenen Landwirtschaft. Alle Tiere werden am Hof aufgezogen, gefüttert, geschlachtet und verarbeitet. Bei Schweinefleisch sind es hundert Prozent, bei den Hühnern ebenso hundert Prozent, bei Rind etwa 70 Prozent.

Kalb, Lamm und Hirsch kauft Romed Plank jun. von befreundeten Bauern und Jägern aus dem eigenen Ort oder im nächsten Umkreis zu. Im örtlichen Vereinsleben überaus aktiv – Freiwillige Feuerwehr, Jungbauern, Schützenkompanie, Winter-sportverein – ist der junge Fleischermeister auch ein beliebter Ansprechpartner für Catering und Plattenservice. In die Hofmetzgerei kommen Kunden aus dem Ort und aus dem Einzugsgebiet Innsbruck und Hall. „Unter unseren Kunden sind alle Altersstufen vertreten. Überrascht hat mich, dass sehr viele junge Leute ins Geschäft kommen und auch viele Kunden, die ich noch nie zuvor gesehen habe.“

Angeboten werden regionale Produkte aus der hauseigenen Landwirtschaft und Schlachtereier. Das sind: Schinkenspeck, Hartwürstl von Rind, Hirsch und Schwein, Knabernossi, Landjäger, Jausenwurst, Polnische, Extrawurst, Aufschnitt, Lyoner, Champignonpastete, Schinkenwurst, Frankfurter, Knacker, Debreziner, Burenwurst, Münchner Bratwürstel, verschiedene Streichwürste, Sulzen, Verhackertes, Gammelschmalz und vieles mehr.



Nose-to-Tail-Konzept

„Schweine- und Rindfleisch gibt es bei uns immer frisch und direkt vom Hof. Kalb kaufe ich von den Bauern der Umgebung saisonal zu. Lamm und Hirsch gibt es bei uns ebenfalls saisonal.“ Der Stellenwert der Regionalität wird am Bartlhof großgeschrieben. Auch bei der Verarbeitung und Veredelung legt Fleischermeister Plank Wert auf Nachhaltigkeit. „Wir verarbeiten unsere Tiere stets von Kopf bis Fuß und daraus ergibt sich – so wie es zu Weihnachten der Fall war – dass Filets dann auch mal zur Mangelware werden können.“

Freitag und Samstag steht Romed Plank selbst im Geschäft. „Das ist wichtig, um präsent zu sein und in Kundengesprächen auf das Nose-to-Tail-Konzept aufmerksam zu machen. Klar. Ein Filet bleibt ein Filet. Dafür zahlt der Kunde ja auch das Doppelte. Aber es gibt auch zahlreiche weitere Teile, aus denen sich Hervorragendes machen lässt.“

Moderner Ladenbau

In der neuen Hofmetzgerei trifft Alt auf Modern. Ladenbau, Theke und Wände sind im Verkaufsraum in moderner Holzoptik gestaltet. Schaut man im Geschäft nach oben an die Decke, sind noch die alten Stallgemäuer erkennbar, aber ebenfalls modern in Szene gesetzt und beleuchtet. Die vorhandenen Sitzplätze, die wegen Corona derzeit leider leer bleiben, laden zum Verzehr der Angebote der noch kleinen, aber feinen Heißen Theke ein. Es gibt drei verschiedenen Fleischkäse-Sorten. Mittagsmenüs sind angedacht. *Barbara Egger* ■

Bartl's Hofmetzgerei
A 6065 Thaur, Solegasse 8,
T 0664/488 07 68



Termine

11. 2., online

Österr. Know-how für die Landwirtschaft

Webinar über die neuesten Entwicklungen der bulgarischen Landwirtschaft, die Modernisierung und Digitalisierung der Branche und welche Chancen zur Zusammenarbeit bestehen
Mit Svetlana Bojanova, Ex-Vizelandwirtschaftsministerin und Leiterin des Instituts für Agrostrategien & Innovationen
Alle Infos und Anmeldung unter www.wko.at

22. 2., online

LMIV inkl. Nährwertkennzeichnung

Theorie und Praxis inkl. Umsetzungs-Check mit eigenen Etiketten!
Referentin: Simona Nemetz
Alle Infos und Anmeldung unter www.LMAkademie.at

11. 3., online

LMIV-Quickie

Was gehört auf das Etikett und was ist neu seit 1. April 2020?
Alle Infos und Anmeldung unter www.LMAkademie.at

15. 3., online

Behördliche Kontrollen und Hygiene

Stolpersteine erkennen, Ärgernisse vermeiden und bei Kontrollen auf der sicheren Seite sein!
Coach: Helmut Lechner
Alle Infos und Anmeldung unter www.LMAkademie.at

22.–23. 3., Wien

Hygienemanagement – Mikrobiologie und Lebensmittelrecht

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Gefahren, die von Mikroorganismen ausgehen, und werden mit den Einflussmöglichkeiten auf Wachstum, Vermehrung sowie Toxinbildung konfrontiert.
www.qualityaustria.com



Die LMAk präsentiert sich auch in diesem Jahr innovativ und praxisorientiert: Rückblick, Kursangebot und News.

BILDUNG AUF DEM NEUESTEN STAND

Das letzte Jahr war für uns alles andere als einfach. Dennoch hatte die Lebensmittelakademie des österreichischen Gewerbes viele Erfolge zu feiern und konnte sich über einen enormen Zusammenhalt im Team freuen. Im Frühling 2020 gingen wir zum ersten Mal mit unseren Kursen Online. Der große Zuspruch unseres neuen Formats bestärkte uns ungemein und so freuen wir uns auf ein neues, hoffentlich weniger turbulenten und stabileres Jahr 2021.

Neue Online-Kurse 2021

Gerade in Zeiten der Krise hat sich gezeigt, wie wichtig die Produktion von regionalen Lebensmitteln ist – KonsumentInnen hinterfragen die Herkunft der Lebensmittel mehr denn je. Damit unsere Betriebe auch in Zukunft als Qualitätsanbieter positioniert sind, haben wir für das Jahr 2021 ein abwechslungsreiches Kursprogramm zusammengestellt. Es ist uns wichtig, dass sich sowohl Fachkräfte als auch Führungskräfte und UnternehmerInnen so praxisnahe wie möglich weiterbilden. Das Angebot reicht von Themen aus der Praxis, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Neuerungen bis hin zu Verkaufs- und Kommunikationstrainings. Es ist uns wichtig, unsere LebensmittelhandwerkerInnen bestmöglich bei all ihren Anliegen zu unterstützen. Deshalb legen wir besonderen Wert darauf, dass auch unsere Online-Kurse möglichst interaktiv und in Kleingruppen stattfinden.

Natürlich gibt es auch weiterhin wie ge-

wohnt eine Vielzahl an Vor-Ort-Kursen. Speziell für FleischerInnen gibt es Kurse rund um Verkaufsförderung oder Herkunftskennzeichnung.

Aber nicht nur weiterbildungs-, sondern auch wettbewerbstechnisch ist heuer einiges los. Von 21.–23. September 2021 findet der 23. Internationale Fachwettbewerb für Fleisch- und Wurstwaren in Klagenfurt statt, den die Bundesin-
nung für Lebensmittelgewerbe ausführt und die Lebensmittelakademie organisieren darf.

In der LMAk gibt es außerdem seit November ein neues Gesicht: Katja Maier! Sie arbeitet in Zukunft in den Bereichen Projektmanagement und in der Eventorganisation.

Alle Infos gibt es unter www.LMAkademie.at ■



Katja Maier freut sich auf die neuen Aufgaben

Die nächsten Termine

2. 3. 2021 – online

Bio-Zertifizierung – leicht erklärt

Der effektivere Weg zum Bio-Zertifikat, zur sicheren Bio-Produktion und zu allen notwendigen Informationen!

24. 2. 21 Durchstarten auf Facebook & Co

16. 3. 21 Relevante Inhalte schaffen

27. 4. 21 Social-Media-Kampagne, Werbeanzeigenmanager, Anzeigenerstellung, ...

FAKTEN ÜBER TIERE ALS NAHRUNGSMITTEL

Jetzt neu: Die österreichische Ausgabe des Fleischatlas 2021 ist kostenlos erhältlich.

Im EU-Vergleich liegt Österreich beim Fleischkonsum im Spitzenfeld. 2019 lag der Verbrauch pro Kopf bei rund 93,8 Kilogramm. Am beliebtesten ist das Schweinefleisch. Hiervon aßen wir 2019 im Durchschnitt 36,4 Kilogramm pro Person. An zweiter Stelle liegt Geflügel mit 12,4 Kilogramm pro Kopf, gefolgt von Rind und Kalb mit rund 11,9 kg pro Kopf.

Dennoch geht der Bestand zurück: So wurden 2019 2,8 Mio. Schweine in Österreich gezählt, um 100.000 Tiere weniger als 2018. Auch die Zahl der Rinder in Österreich nimmt langsam, aber kontinuierlich ab, leider sogar dort, wo sie ökologisch am nützlichsten sind: in den Almregionen.

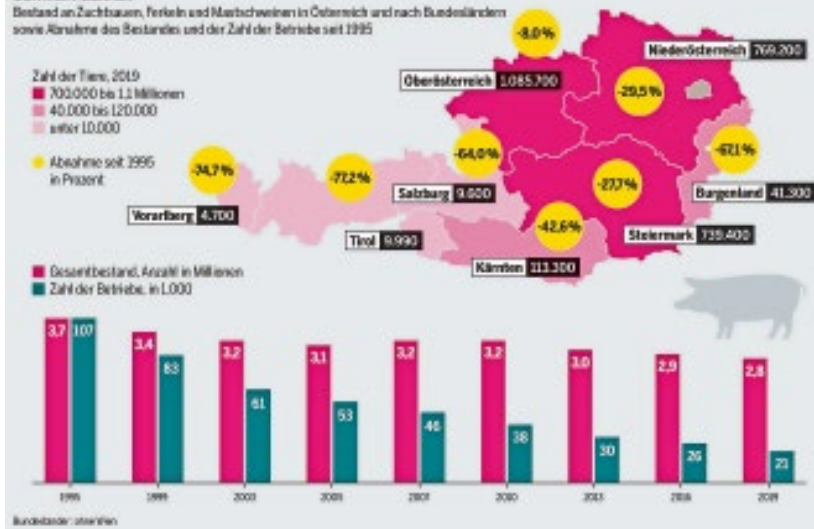
Die Österreich-Ausgabe des Fleischatlas 2021 präsentiert auf 60 Seiten Daten, Fakten und Grafiken rund um das Nahrungsmittel Fleisch. In den durchaus kritischen Essays wird vor allem Billigfleisch und Massentierhaltung ins Visier genommen, aber auch für verantwortungsvollen Fleischkonsum, mehr Qualität und Tierwohl und das Lebensmittelhandwerk plädiert. ■



Der Fleischatlas 2021 ist bei Global 2000 kostenfrei zu bestellen bzw. als PDF zu laden.

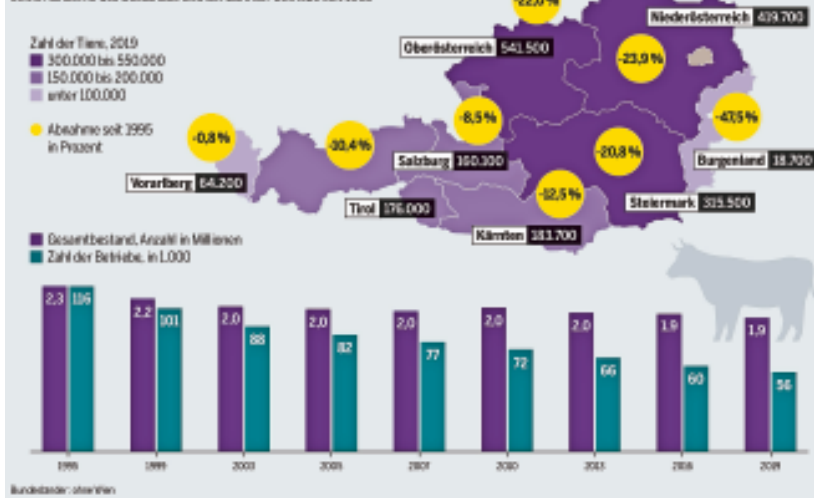
SCHWEIN GEHABT

Bestand an Zuchtweibern, Ferkeln und Mastschweinen in Österreich und nach Bundesländern sowie Abnahme des Bestandes und der Zahl der Betriebe seit 1995



EIN MINUS IN STÄLLEN UND AUF ALMEN

Bestand an Rindern in Österreich und nach Bundesländern sowie Abnahme des Bestandes und der Zahl der Betriebe seit 1995



Für mehr Tierwohl. Für mehr Qualität.

Die Volkspartei tritt im Parlament stets für das Tierwohl ein – denn das bedeutet einen Mehrwert, der allen zugutekommt. Die österreichische Landwirtschaft zeigt hier Verantwortung, die den Tieren und den Konsumentinnen und Konsumenten nutzt.

Das bedeutet:



Mehr Luft, Licht und Platz für Tiere.



Einzigartige und freiwillige Qualitätssicherung sowie bessere Preisgestaltung durch Initiativen wie dem AMA-Gütesiegel.



Mehr regionale Qualität für Tiere, Landwirtschaft und auf dem Esstisch.



Eine Stärkung der Landwirtschaft, auch und gerade in Zeiten der Corona-Krise.

Stärken wir gemeinsam unsere Landwirtschaft und setzen wir auf die Qualität heimischer Lebensmittel.

Wir freuen uns, wenn Sie uns unter august.woeginger@parlament.gv.at bzw. georg.strasser@parlament.gv.at im Parlament kontaktieren.





Dr. Sebastian Bohrn Mena

Initiator des überparteilichen Tierschutzvolksbegehrens

Herkunftskennzeichnung: Schluss mit den Verzögerungen, Frau Ministerin!

Keine 48 Stunden, nachdem wir mit über 416.000 Unterschriften ein wahrlich sensationelles Ergebnis mit dem Tierschutzvolksbegehren trotz Lockdowns erreicht hatten, legte Minister Rudi Anschober einen Verordnungsentwurf vor. Inhalt: Herkunftskennzeichnung von Lebensmitteln, bei Rindfleisch & Eiern, in der privaten und öffentlichen Gemeinschaftsverpflegung, also Gastronomie und Großküchen. Der Rückenwind aus dem Volksbegehren führt also dazu, dass die Regierung endlich in die Umsetzung kommt und das freut mich natürlich sehr.

Umso enttäuschter war ich, als Ministerin Köstinger erneut auf die Bremse stieg – der Entwurf ginge ihr nicht weit genug, sie wolle auch verarbeitete Produkte im Handel inkludieren. Damit hat sie eine Sollbruchstelle eingebaut und das weiß sie auch. Hier wird auf dem Rücken der Landwirte taktiert, also von Menschen, die in der Krise ohnehin schon mit dem Rücken zur Wand stehen.

Meiner Meinung nach ist diese Verordnung ein notwendiger erster Schritt und es ist höchste Zeit, dass wir zumindest diesen setzen. Bevor wir weiter über Jahre am „großen Wurf“ laborieren, sollten wir lieber jetzt diesen Fortschritt ermöglichen. Also: Schluss mit den Verzögerungen, Frau Ministerin!

Das Tierschutzvolksbegehren ist am 7. Mai 2019 gestartet und hat mit Anfang 2021 als eines der erfolgreichsten Volksbegehren des Landes geendet.

Direkten Kontakt zu Initiator Dr. Sebastian Bohrn Mena kann man unter verein@tierschutzvolksbegehren.at aufnehmen.



DIE TIERSEUCHE ASP HÄLT EUROPA IN ATEM

Das hochkarätig besetzte Webinar der Österreichischen Hagelversicherung nahm die Afrikanische Schweinepest ins Visier ...

Die Afrikanische Schweinepest ist in der Branche allgegenwärtig – das zeigt auch das Interesse am Webinar der Österreichischen Hagelversicherung, das im Dezember über die Online-Bühne ging: Mehr als 200 Teilnehmer folgten den Ausführungen von Dr. Carola Sauter-Louis vom Friedrich-Loeffler-Institut, Christoph Schulz, betroffener Landwirt in Deutschland und den heimischen Vertretern Dr. Andrea Höflechner-Pörtl, Sozialministerium, Dr. Peter Wagner, Landesveterinärdirektor Steiermark, Dr. Birgit Kaltenböck, OÖ Landesregierung, Dr. Johann Schlederer von der Österreichische Schweinebörse, Mag. Max Hörmann (Landwirtschaftskammer) und Mag. Michael Zetter von der Hagelversicherung.

„Tierseuchen stellen für die Betriebe nicht selbst verschuldete Gefahren dar und verursachen hohe, oft existenzbedrohende Kosten. Es braucht im Seuchenfall einen Maßnahmenmix. Der wird nur dann erfolgreich, wenn alle Hand in Hand arbeiten: die öffentliche Hand, die Landwirtschaft und auch wir als Versicherer. Mit der Prämienbezuschung für Tierseuchen nimmt Österreich hier eine internationale Vorreiter-

rolle ein. Die Schweinehalter sind sich der Gefahr bewusst. Mittlerweile sind etwa 70 % der Mastschweine bei uns als größtem Tierversicherer Österreichs abgesichert“, so die einleitenden Worte von Dr. Kurt Weinberger, Vorstandsvorsitzender der Österreichischen Hagelversicherung.

Die Anfänge

Nachdem im Jahr 2007 die ASP aus Afrika nach Georgien eingetragen wurde, breitet sie sich aus. 2014 wurden Fälle von ASP bei Wildschweinen und Hausschweinen in Polen, Litauen, Lettland, Estland und in der Ukraine festgestellt.

Im Juni 2017 wurde die Krankheit dann bei Wildschweinen in der Tschechischen Republik festgestellt und im September 2018 auch in Belgien. Sprünge der ASP über größere Entfernungen zeigen das bestehende Risiko einer Einschleppung durch den Menschen. Am 10. September 2020 wurde die ASP bei einem tot aufgefundenen Wildschwein in Brandenburg bestätigt und im November auch in Sachsen. Zum Schutz vor einer weiteren Ausbreitung wurden Restriktionszonen eingerichtet und Wildschweinbarrieren errichtet.

Ein Betroffener berichtet

Christoph Schulz betreibt in Brandenburg in vierter Generation eine Landwirtschaft. Er bewirtschaftet 800 Hektar inklusive Tierhaltung (120 Mutterkühe, 250 Mastschweine mit Direktvermarktung, 30.000 Masthühnern und 700 Legehennen) sowie einer EU-zertifizierten Schlachtstätte mit Verarbeitung und Verkauf ab Hof, Biogasanlage etc. Die ASP –, aber auch andere Tierseuchen – sowie die zunehmenden Wetterextreme machen ihn nachdenklich. Ein Stand Still durch die ASP ist einem Berufsverbot gleichzusetzen. Ein Teil seiner Mitarbeiter musste nicht wegen Corona, sondern aufgrund der ASP in Kurzarbeit. Felder konnten nicht bewirtschaftet, die Ernte nicht eingebracht werden. Anders als in anderen Wirtschaftsbereichen nach dem Lockdown kann man nach einem Stand Still nicht einfach wieder das Licht andrehen. Das gibt der Kreislauf der Natur nicht her! Zur Kalkulierbarkeit gehört daher auch eine Absicherung durch eine Versicherung. Das ist Voraussetzung für ein unternehmerisches Denken, damit auch die drei kleinen Töchter – dann in fünfter Generation – den Hof übernehmen können.

Für Ernstfall gerüstet

Das Bedrohungsszenario ASP ist ein gutes Beispiel dafür, wie wichtig das Zusammenwirken von Behörden, Verbänden, Organisationen und der Landwirtschaft bei der Bekämpfung von hochkontagiösen Seuchen ist. Die Veterinärverwaltung im Bundesministerium (BMSGPK) kommt in einem dreistufigen Prozess ihrer Verpflichtung nach, die persönlichen und wirtschaftlichen Schäden, nach Möglichkeit zu verhindern bzw. so gering wie möglich zu halten. In erster Linie sollen Maßnahmen der Seuchenprävention – u. a. eine gezielte Information aller Beteiligten, eine ständige Beobachtung der internationalen Lage sowie vorbereitende Übungen – die Sensibilität für das Risiko steigern.

Je länger sich eine Tierseuche unentdeckt ausbreiten kann, umso schwerwiegender die Schäden. Daher ist eine Früherkennung durch aktive Überwachung der Schweinegesundheit wichtig. Seuchenbekämpfungsmaßnahmen bedürfen einer soliden gesetzlichen Grundlage und finanzieller Vorsorge. Eine interdisziplinäre Expertengruppe wurde schon vor Jahren eingerichtet, um alle Aspekte dieser herausfordernden Tierseuche abzudecken. Das Wissen und die Erfahrungen dieser Gruppe sind in einem Krisenplan abgebildet, der im Seuchenfall den strukturierten Ablauf der Bekämpfung sicherstellt.

Zuständigkeiten klären

Beim Nachweis von ASP haben die Behörden eine Fülle von Maßnahmen zu setzen. Während die Zuständigkeiten bei Ausbrüchen im Hausschweinebestand klar geregelt sind, bedarf es bei Ausbrüchen im Wildschweinebestand aufgrund europarechtlicher Vorgaben dringend einer Anpassung. Angesichts des mit 21. April 2021 in Kraft tretenden, unmittelbar anwendbaren EU-Tiergesundheitsrechts und einer zu erwartenden EU-Durchführungsverordnung wird sich ein Rechtsanpassungsbedarf ergeben.

Maßnahmen für Betriebe

Allen Schweinehaltern wird eindringlich geraten, entsprechende Biosicherheitsmaßnahmen in ihrem Betrieb striktest umzusetzen! Dazu zählen u. a. die Ställe, Ausläufe, Futter- und Strohlager möglichst wildschweinedicht absichern.

Im Falle des Auftretens der ASP sind für das Verbringen von Hausschweinen aus dem Seuchengebiet und der Pufferzone bestimmte Voraussetzungen vorgeschrieben. Nur dann kann die Behörde eine Genehmigung für die Verbringung erteilen. Die wichtigste Vorbereitung der Hausschweine haltenden Betriebe, auf einen Seuchenausbruch im Wildschweinebestand, ist die Umsetzung der Vorgaben der Schweinegesundheitsverordnung. Die Hygiene- bzw. Biosi-

cherheitsmaßnahmen sollen einen Eintrag der ASP in den Hausschweinebestand verhindern.

Hohe Verluste

Die ASP hat in den letzten Jahren weltweit die Schweinepreise massiv beeinflusst. Unstrittig ist, dass das jeweils betroffene Land mit massiven Preisverlusten unmittelbar nach Bekanntwerden eines Ausbruchsfalltes konfrontiert ist. Umgekehrt gibt es auch Gewinner: Die durch die ASP in Asien ausgelöste globale Verknappung der Schweinefleischversorgung brachte den europäischen Schweinebauern vom Frühjahr 2019 bis zum Frühjahr 2020 einen überraschenden Geldsegen. Doch dann kam Corona und seit September auch die ASP bei Wildschweinen in Deutschland.

Existenzen absichern

Europa kämpft mit Seuchen. Nicht nur Corona, sondern auch eine Menge anderer Tierseuchen bedrohen die Nutztiere und gefährden Existenzen. Die österreichische Landwirtschaft ist besonders gefordert, die Nutztiere gesund zu halten. Eine große Herausforderung – ist man doch in gewisser Weise von tödlichen Erregern umzingelt.

Im Seuchenfall gibt es nach Keulung eine Basiserschädigung durch den Staat, ein nicht zu unterschätzendes Restrisiko bleibt beim Betrieb. Eine Abhilfe schafft die Ertragsschadenversicherung. Das Beispiel ASP zeigt: Ein schweinehaltender Betrieb ist das ganze Jahr über einem Risiko ausgesetzt. Eine Versicherung kann einen Schaden nicht zu 100 % abdecken, schon gar nicht den emo-

tionalen. Die Betriebe haben aber erkannt, dass ein Seuchenausbruch die Existenz gefährden kann. Oftmals stellt sich hier die Überlebensfrage. Mit der Versicherung der Österreichischen Hagelversicherung ist der Betrieb 365 Tage im Jahr geschützt. Dank der Prämienförderung durch Bund und Länder ist eine Versicherung für jeden Betrieb leistbar.

Keine Gefahr

Österreich ist im Falle eines Auftretens der ASP dank einer sehr gut funktionierenden Rechtsstruktur, dem Tiergesundheitsdienst als Eigenkontrollsystem und dem Zusammenspiel zwischen Tierarzt, Landwirt und der Interessensvertretungen, Jägerschaft sowie der Agrar- und Veterinärverwaltung sehr gut gerüstet. Dazu stellvertretend für die Behörden der oberösterreichische Agrar-Landesrat Max Hiegelsberger, der sich für den Ausbau der Tierseuchenversicherung samt öffentlicher Prämienbezuschussung eingesetzt hat: „Alle verantwortlichen Akteure müssen im Vorfeld abgestimmt sein. Nur dann wird es möglich sein, die Seuche auch schnell wieder unter Kontrolle zu bekommen. Wir sind in Österreich jedenfalls für den Ernstfall bestens vorbereitet! Die international herzeigbare Private Public Partnership unterstützt die Betriebe maßgeblich, Vorsorge zu betreiben.“

Ein weiterer Umstand ist besonders wichtig: Für den Menschen ist das ASP-Virus ungefährlich. Es besteht keinerlei Gefahr für die Gesundheit des Menschen sowohl im Kontakt mit Schweinen als auch beim Verzehr von Produkten. ■

Dr. Kurt Weinberger,
Vorstandsvorsitzender der
Österreichischen Hagel-
versicherung, begrüßte die
über 200 Teilnehmer des
Webinars über ASP.



Die ERP-Software für die Fleischwirtschaft

» Eine Lösung für alle Prozesse «



Winweb Informationstechnologie GmbH
Am Wiesenhang 8 | D-52457 Aldenhoven
Tel. +43 720 880066 | info@winweb.de
www.winweb.at



Was der gelbe Roboter Goofy alles kann, kontrollieren die beiden Produktionsleiter Florian Mandl (links) und Michael Marbler.

FIRST-CLASS-PACKAGING MIT GOOFY UND DAISY

Steirerfleisch hat südlich von Graz ein hoch automatisiertes Werk für Produktion, Verpackung, Etikettierung und Lagerung in Betrieb genommen, um den internationalen Anforderungen besser gerecht zu werden und den Ressourcenverbrauch zu senken.

Der Name Goofy passt wirklich gut für das schlanke, gelbe Ungetüm, das bei Steirerfleisch die Arbeit macht: Wie der berühmte Zeichentrick-Hund ist der Roboter knallgelb und immer im Einsatz. Anders als bei Walt Disney läuft hier aber nie

etwas schief, minutiös erledigt der Automat seine Arbeit: Es werden Gebinde entpalettiert und über die Fördertechnik zur vorgesehenen Produktionslinie transportiert. „Wir haben in unserem Werk in Wolfsberg drei Roboter in Betrieb genommen und, um es intern einfacher zu machen, mit Namen versehen“, erklärt Christian Hackl, der das Projekt zusammen mit zwei Kollegen begleitet. Neben Goofy bewegen die beiden Roboter Daisy und Pluto im großen Stil Paletten.

Damit die drei auch ihren Job machen, arbeitet Steirerfleisch mit dem Software-Haus Winweb aus der Nähe von Aachen in Deutschland zusammen. Die Kommunikation zwischen den Maschinen und dem ERP-System winweb-food erfolgt über die serverseitige Erweiterungssoftware winweb-food Automation, die extra für Steirerfleisch konzipiert wurde. „Wir arbeiten dabei mit einer eigenen Datenbank zur Kommunikation zwischen Warenwirtschaft, Maschinen und Intralogistik“, sagt Winweb-Prokurist Dominik Rothert, der das Projekt bei dem Softwarehaus leitet.

100%ige Rückverfolgbarkeit

Im neuen „Packwerk“ werden Rohstoffe aus den eigenen Zerlegebetrieben nahezu vollautomatisch mit modernster Fördertechnik zu einer von vier Produktionslinien transportiert, dort entsprechend verarbeitet und je nach Wunsch kundenspezifisch oder neutral verpackt und etikettiert. Die Artikel werden automatisch palettiert und im RFID-geführten Tiefkühlager eingelagert. „Über die NVE-basierte Einzelstück-Identifikation ist eine hundertprozentige Rückverfolgbarkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette garantiert“, erklärt Rothert.

Um Goofy & Co. in Gang zu bringen, muss zuerst eine Linienplanung für den Produktionstag angelegt werden, die die Soll-Menge der Artikel je Produktionslinie benennt. Dabei wird jeder Artikel so geplant, dass die Etikettierung an den verschiedenen Linien gemäß individuellem Kundenwunsch erfolgt. Die Soll-Menge wird dabei durch NVE-Paletten definiert, die sich im Bestand befinden. So wird sichergestellt, dass nur die

Winweb

Als inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen entwickelt und vertreibt die Winweb Informationstechnologie GmbH seit 1997 branchenspezifische ERP-Software für die Lebensmittelbranche. Anwenderorientierte Innovationen und kurze Reaktionszeiten auf individuelle Branchenanforderungen stehen dabei im Mittelpunkt. Über 200 Unternehmen vertrauen auf die hohe Spezialisierung und Lösungskompetenz von Winweb

Winweb Informationstechnologie GmbH
A D-52457 Aldenhofen
T +43/720/88 00 66 W www.winweb.de



Daisy in Aktion:
Der Palettierungs-
roboter stapelt die
fertigen Kartons
auf Zielpaletten.



Im Hochregallager
warten die fertig
gepackten Kartons
auf den Transport ins
In- und Ausland.

vorgesehenen Rohstoffe und Chargen verwendet werden.

900 Kisten pro Stunde

Auf dieser Basis beginnt der Produktionsprozess am i-Punkt: Ein Mitarbeiter öffnet den Linienplan in winweb-food und scannt die NVE-Paletten. Dadurch identifiziert das System die passende Produktionslinie und Goofy kommt ins Spiel: Der Roboter entpalettiert die Gebinde und transportiert sie zu zwei Förderstrecken, auf der 900 Kisten pro Stunde bewegt werden. Erreichen die E2-Kisten eine der beiden Waagen, wird gewogen und die Anlage sendet die Position samt NVE an winweb-food Automation: Hier wird das Gewicht registriert, ein Druckauftrag ausgelöst und das Gebinde weiterbefördert. Von hier aus geht's auf vier verschiedenen Wegen weiter: Die Produkte laufen entweder zu einem Plattenfroster, zu einer Mehrkopfwage oder zu einer von zwei unterschiedlich konfigurierten Verpackungslinien.

Pluto palettiert ohne Pause

Der Plattenfroster besteht aus zwei Vorratsbehältern mit einem Fassungsvermögen von je einer Tonne. Linie und Position werden am i-Punkt freigegeben und Auftrags- und Artikelnummer, Charge und Metalldetektor-Parameter per Schnittstelle übermittelt. Nun wird der Inhalt der hierher transportierten E2-Kisten automatisch abgekippt, während die Software die Menge summiert und so lange neue Kisten liefert, bis der Vorratsbehälter die maximale Füllmenge erreicht hat. Anschließend wird der Vorratsbehälter über eine Kranvorrichtung in die Frostkammern entleert und die übermittelten Parameter an die Frostkammer übertragen. Das Material wird über mehrere Stunden tiefgefroren und

anschließend in einzelne Blöcke auf einer Palette gestapelt.

Die Mehrkopfwage verwiegt die angelieferten Rohstoffe in kleinere Teilmengen, bis das gewünschte Gewicht erreicht ist und kartoniert dann sofort. Dafür wird die Waage durch Freigabe der Linienplanungsposition mit den Produktionsvorgaben des aktuellen Artikels bestückt. „Das Programm definiert nun die Füllmenge je Batch, also beispielsweise Batches zu je zehn Kilogramm für den Artikel Kleinfleisch à 10 kg Karton“, erklärt Hackl. Diverse Daten zur Rückverfolgung der eingesetzten Materialien werden an Terminals erfasst und mit den übrigen Produktionsdaten verknüpft. Die von der Mehrkopfwage befüllten Kartons werden zum Palettierungsroboter Pluto weiterbefördert und in das passende Lager gebucht.

Perfektes Zusammenspiel

Auf den übrigen beiden Linien werden beispielsweise Schweinebäuche verpackt, bevor sie nach Gewichtsklassen etikettiert, sor-

tiert, kartoniert und anschließend palettiert werden. Dafür wird der Bauch zuerst verpackt und an einer der beiden Etikettierstationen entsprechend ausgezeichnet. Dazu erhält der Auszeichner die notwendigen Daten und druckt nach der Gewichtsregistrierung ein entsprechendes Etikett mit einer eindeutigen NVE. Das verpackte Produkt wird weiter zu einer Sortierstation gefördert, wo Scanner das NVE-Einzeletikett jedes einzelnen Stücks ablesen. Die Software steuert infolge die Verteilung zur jeweiligen Packstation. Das Kartonetikett mit der Master-NVE wird gedruckt und automatisch appliziert. Zum Schluss übernimmt Daisy die fertigen Kartons und stapelt sie entsprechend auf Zielpaletten. „Wir freuen uns über die moderne Automatisierungstechnik in unserem Packwerk, die wir mithilfe von Winweb eingeführt haben“, sagt Projektleiter Hackl. „Durch das Zusammenspiel der Winweb-Software mit unseren Anlagen können wir die Produktion noch exakter steuern.“

Isabel Melahn ■



Steirerfleisch

Die eigentümergeführte Steirerfleisch-Gruppe gehört zu den führenden österreichischen Produzenten von Schweinefleisch. An zwei Standorten im Süden Österreichs werden Artikel für das In- und Ausland hergestellt. Das Sortiment reicht von Schweinefleisch-Artikeln unterschiedlichen Zuschnitts bis zu Convenience-Produkten.

Steirerfleisch **A** 8421 Schwarzaual,
Wolfsberg 1 **T** 03184/29 22-0
W www.steirerfleisch.at



FLEISCHKOMPETENZ IN MEIEREI

Aichinger plant und baut Genuss-Meierei in Villach: Ambiente im XXL-Format.

Aichinger – The Best for Fresh Food on Stage

Aichinger ist einer der führenden Anbieter für kreatives Shop Design und innovative Qualitätsprodukte „Made in Germany“. Als Multispezialist schafft Aichinger emotionale Fresh-Food-Erlebniswelten, die Einkauf und Genuss verbinden. Multispezialist bedeutet: Kompetenzbündelung der Bereiche Ladenbau/Kühlmöbel, Lichtdesign und -konzepte von we-shoplight sowie digitale Lösungen für POS-Marketing und Filialmanagement von Shop-IQ. Das Aichinger-Versprechen: „Erfolg lässt sich einrichten – analog und digital.“

Aichinger GmbH A 8054 Graz, Premstätterst. 41
T 0316/28 45 56 W www.aichinger.de

Hochwertige regionale Produkte, angeboten zwischen einer Tankstelle und einem Lagerhaus in einem Gewerbegebiet? Ja, das ist das Erfolgskonzept der Genuss-Meierei in Villach. Für Karnerta, Hersteller von Fleisch- und Wurstwaren und von frischen Teigwaren für gewerbliche und private Kunden, ist das räumliche Miteinander mit dem Partner Kärntnermilch eine Win-win-Situation. „Wir schaffen gegenseitig Frequenz und ein in Villach einmaliges Einkaufserlebnis für unsere hochwertigen regionalen Produkte aus Kärnten“, erklärt Manuel Merlin, Filialmanager bei Karnerta. Er verantwortet die vier zusammen mit Kärntnermilch betriebenen Standorte und den eigenen Fleischfachmarkt in Klagenfurt.

Geplant und gebaut wurde der 350 m² große Shop von Aichinger. Die Spezialisten für

die Raum- und Lichtinszenierung von handwerklichen Frischeprodukten und Hersteller von Theken haben bereits den Standort Hermagor geplant und ausgestattet. „Wir verstehen Ladenbau nicht nur als Laufmeter Regale und Theken, sondern als Verkaufsbühne, die alle Sinne des Kunden anspricht. Genuss soll zum Erlebnis werden“, betont Ernst Sommerauer, Vertriebsleiter von Aichinger in Österreich. Er hat das Projekt vom ersten Federstrich in der einjährigen Planungs- und der dreimonatigen Bauphase bis zur Eröffnung begleitet.

4,5 Meter hoher Käseturm

Trotz der Umgebung und der Größe ist es dem Team um Ernst Sommerauer gelungen, die Atmosphäre eines Hofladens im XXL-Format zu schaffen. Warmes Licht, dezente Spots,

Altholz, heller Naturstein, ein großformatiges Monochrom-Foto an der Rückwand. Hingucker ist der 4,5 m hohe Käseturm an der Rückwand der Käsetheke.

Das Konzept orientiert sich an dem Trend, dass sich viele Konsumenten in Österreich eine Ausweitung des Angebots an regionalen Lebensmitteln im Lebensmittelhandel wünschen. „Wir bieten ein modernes, ansprechendes Ambiente, ausschließlich regionale Produkte und die Beratung durch qualifizierte Fachkräfte. Damit differenzieren wir uns vom Angebot im Lebensmittelhandel und füllen das Vakuum, das durch die zunehmende Aufgabe familiengeführter Fleischereien entsteht“, erklärt Manuel Merlin.

In der neuen Genuss-Meierei treffen Ursprünglichkeit und Regionalität auf Genuss und Innovation. Verführerisch werden an Bedien- und SB-Theken von Aichinger Backwaren, Molkereiprodukte, Käsespezialitäten von Kärntnermilch, Fleisch- und Wurst-Spezialitäten von Karnerta angeboten.

Fleischpräsentation vom Feinsten

Die in der zentralen Produktion von Karnerta in Klagenfurt zerlegten und hergestellten Fleisch- und Wurstprodukte werden in der Genuss-Meierei in der Kühltheke Sirius 3 von Aichinger angeboten. Die hochwertigen Prime-Cuts und das Dry-Aged-Beef werden im Aichinger SetPoint präsentiert. Die aufklappbare Glasvitrine schafft eine aufmerksamkeitsstarke Warenpräsentation. Zudem kann das ideale Klima für das Dry-Aged-Beef exakt eingestellt werden.

Dem Bedienbereich schließt sich direkt der SB-Bereich an. Im Aichinger Kühlmöbel TopSpot Mio+ werden auf drei Auslagen fertig portionierte, vakuumierte und bereits ausge-

zeichnete Fleisch- und Wurstspezialitäten angeboten. Zudem können auch Getränke oder verpackte Salate und Snacks aufmerksamkeitsstark präsentiert werden. Die hocheffiziente Kältetechnik und die einzigartige Variabilität der Präsentationsformen ermöglichen es, gemeinsam in einem Kühlmöbel Produkte mit unterschiedlichen Temperaturanforderungen betriebssicher, energieeffizient und HACCP-konform bis zu max. -6 °C zu präsentieren. Die Multitemperaturfähigkeit und die energieeffiziente Kühltechnik reduzieren bei gleichzeitig geringem Platzbedarf die Investitions- und Betriebskosten.

Gut gekühlt

Die halbhohe Kühlmöbel lassen sich wie bei der Genuss-Meierei nahtlos in den Verlauf der Aichinger Theken Sirius 3 integrieren. Das Design der neuen Kühlmöbelserie ist abgestimmt auf die bekannten Aichinger-Serien, kann aber auch mit individuellen Dekoren ausgestattet werden. Die neue Serie TopSpot Mio+ wird in zwei Auslagetiefen und fünf Modulbreiten angeboten. Somit ermöglichen 40 verschiedene Varianten die ideale nutzungs- und standortspezifische Auswahl.

Die Backwaren werden in der ARTline Bedientheke und im Panevari Brotregal präsentiert. Regionale Schmankerln werden schließlich im Imbissbereich mit 20 Sitzplätzen in der Heißecke auf der Wärmepfanne 64 appetitlich angerichtet. Der Imbiss wird von Kärntnermilch betrieben, die Fleischprodukte liefert Karnerta. Zudem stehen in Villach von regionalen Erzeugern Öle und Essig, Brotaufstriche, Konfitüren, Honig, Getreide- und Körnerprodukte und Wein in den Regalen. *Volker Simon* ■



Die Genuss-Meierei

Die Standorte der Genuss-Meierei werden von der Kärntnermilch, von Kärntner Fleisch und Karnerta gemeinsam betrieben. Bei der Molkereigenossenschaft sind 1.100 Landwirte Mitglied, die 65 Prozent der landwirtschaftlichen Fläche Kärntens bewirtschaften.

Kärntner Fleisch ist eine bäuerliche Erzeuger- und Vermarktungsgemeinschaft, die jährlich 35.000 Ferkel, 40.000 Schweine und 41.000 Rinder schlachtet und verarbeitet. Karnerta erzeugt Fleisch- und Wurstprodukte, betreibt sieben Fachmärkte und sechs Niederlassungen für die Belieferung der Gastronomie. Zudem ist Karnerta Österreichs größter Produzent von frischen, gefüllten und gekochten Teigwaren.

Karnerta **A** 9020 Klagenfurt **W** www.karnerta.at
 Kärntner Fleisch **A** 9020 Klagenfurt **W** kaerntnerfleisch.at
 Kärntnermilch reg.Gen.m.b.H. **A** 9800 Spittal/Drau
W www.kaerntnermilch.at



Gemeinsam mit seinem Bruder Aaron hat Christian Landig den erfolgreichsten Dry Ager entwickelt. Fleisch & Co traf den innovativen Unternehmer zum Interview!

DRY AGER: DORT, WO TRADITION AUF INNOVATION TRIFFT ...

Die Qualität von Fleisch wird von einer Vielzahl von Faktoren bestimmt und beeinflusst automatisch den Geschmack des Fleisches. Bessere Qualität – besserer Geschmack. Entscheidend sind etwa die Haltingsbedingungen, Fütterung, Schlachtung oder eben auch die Reifezeit. Die Trockenreifung ist eigentlich eine jahrhundertalte Methode, um Fleisch zu reifen. Dabei wird das Fleisch über einen bestimmten Zeitraum bei kontrollierter Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Luftqualität aufgehängt. Dadurch hat das Fleisch genügend Zeit, zu atmen und zu reifen. Das Ergebnis ist außergewöhnlich zart, hat ein unnachahmliches, intensives Aroma und eine ansprechende dunkelrote Färbung.

Der Dry Ager ist die perfekte Kombination aus hochpräziser Technik und modernem Design. Er reguliert Temperatur und Luftfeuchtigkeit präzise. Und das ganz ohne Wasseranschluss und kann so flexibel an jedem Ort aufgestellt werden. Um genau dieses Ergebnis zu erzielen, braucht man professionelle Technik. Denn schon kleinste Temperaturschwankungen können das wertvolle Fleisch verderben.

Das Familienunternehmen, das von Christian und Aaron Landig geführt wird, hat sich schon

immer mit der Entwicklung innovativer Produkte für die Lagerung, Verarbeitung und Zubereitung von Fleisch befasst. Es wird darauf geachtet, immer das Beste aus dem Fleisch herauszuholen.

Da Aaron und Christian begeisterte Griller und Köche sind, war die Entwicklung des ersten Prototyps des Dry Ager nur ein logischer Schritt. Mit der Unterstützung von zwei Metzgern und einem Lebensmittellabor ist es ihnen 2014 gelungen, einen Dry-Aging-Schrank auf den Markt zu bringen, von dem beide voll überzeugt sind.

Fleisch & Co traf Christian Landig zu einem Interview.

Was fasziniert Sie an der Fleischbranche?

Christian Landig: „In Zeiten der Digitalisierung des Fleischerhandwerks und der Hektik des Alltags zeigt sich ein klarer Gegentrend hin zur Entschleunigung und zur traditionellen Handwerkskunst. Auch das ‚dry aging‘, also das Trockenreifen, ist im Grunde keine Neuerfindung, sondern vielmehr das älteste Verfahren der Fleischreifung überhaupt. Allerdings helfen uns neueste Technologien, dieses Verfahren nun sicher und ohne großen Aufwand anwenden zu können, denn der Dry Ager macht die wichtigste Arbeit von alleine. Ein altes Handwerk wird somit mo-

dernisiert, denn nicht zuletzt zählt in der Fleischbranche auch die Effizienz.“

Was sehen Sie als wichtigsten Trend der Branche?

„Gutes Fleisch kostet Geld, was die Verbraucher auch gewillt sind auszugeben, sofern Sie den Mehrwert erkennen und emotional abgeholt werden. Das ist auch der Grund, warum ‚dry aged‘ Fleisch so beliebt ist. Das veredelte, gereifte Fleisch bietet ein unnachahmliches, intensives Aroma und eine Konsistenz, die nichts mit einem ‚normalen‘ Stück gemeinsam hat – ein Geschmackserlebnis der besonderen Art. Auch der Anblick des Dry Agers im Verkaufsraum kann verkaufsentcheidend sein. Die Kunden können so den Reifeprozess und die optische Veränderung miterleben und bekommen ein besseres Verständnis für den Preis.“

Was beeindruckt Sie besonders?

„Für mich ist es spannend, zu sehen, wie sich die Branche fortlaufend neu erfindet. Mutige Pioniere bringen neue Innovationen auf den Markt und verändern die Branche nachhaltig. Neben der Effektivität der Produktion nimmt das Wohl der Tiere und somit die Qualität der Fleischware einen immer größer werdenden Stellenwert ein. Diese Entwicklung begrüße ich sehr.“

Haben Sie Ihren Traum-beruf gefunden?

„Als passionierte Köche und Griller war es die Mission meines Bruders und mir, einen Reifeschrank zu entwickeln, welcher so gut aussieht, wie er arbeitet. Mit dem Dry Ager haben wir uns diesen Wunsch erfüllt und können ihn nun mit der Welt teilen. Zu sehen, wie fleischbegeisterte Kunden stolz Bilder Ihrer ersten Ergebnisse posten – das bestärkt uns jeden Tag aufs Neue. Ich könnte mir daher keinen besseren Beruf vorstellen.“

Klingt aber stressig ...

„Stress gehört für mich natürlich auch dazu. Letzten Endes zählt aber, was man daraus macht. Ich versuche ihn oft als Antrieb und Herausforderung zu sehen, um Unmögliches möglich zu machen. Zaubern können wir alle nicht, aber wenn wir Schritt für Schritt unsere Ziele verfolgen und uns nicht davon abbringen lassen, erreichen wir sie auch, ob morgen oder in zwei Jahren.“

Wie entspannen Sie?

„Als echter Steakliebhaber ist für mich ein kleines gemeinsames Grillfest mit meiner Familie und Freunden nach getaner Arbeit am schönsten. Hier kann ich für eine kurze Zeit das Geschäft ruhen lassen und einfach nur Ehemann, Vater und Freund sein.“

www.dry-ager.com ■



SARO Gastro-Produkte: Fleischveredelung, ganz easy & gut.

REIFUNG MIT & FÜR PROFIS

Auch immer mehr Gastronomen veredeln ihr Fleisch selbst, indem sie es über Tage, Wochen oder gar Monaten reifen lassen. Während dieser Zeit gewinnt es an Geschmacksintensivität. Denn diese Art der Veredelung intensiviert die Aromen des Produkts und verstärkt seinen natürlichen Umami-Geschmack. Man spricht beim Dry Aging auch von kontrollierter Fermentation, denn die Eiweißstrukturen beginnen sich zu zersetzen.

Dem fertigen Produkt verhilft der Prozess zu einer butterweichen, zarten Struktur. Die Reifeschränke von Saro garantieren eine gleichbleibende Temperatur sowie kontrollierte Feuch-

tigkeit. Dank ihrer attraktiven Preisgestaltung sind die Dry-Age-Reifeschränke von Saro Gastro-Products auch für jene Gastronomen erschwinglich, die sich erst mal an die Thematik herantasten wollen. „Gerade bei Küchentechnik empfiehlt sich der Kauf über den Fachhandel. Wir arbeiten mit einem ganzen Netzwerk an Profis zusammen, um jedem Gastronomen einen Experten vor Ort zur Seite stellen zu können“, sagt Walter Spangenberg, Geschäftsführer bei Saro Gastro-Products, und verweist damit auf den Online-Shop des Unternehmens, über den die Bestellaufträge bequem gesteuert werden. www.saro.de ■

VIELSEITIGES REIFESYSTEM

Payer Aging: Fleischreifung ganz ohne Gewichtsverlust!

Anders als beim Abhängen oder der Reifung in Vakuumbeuteln wird das Fleisch bei Payer Aging in Kunststoffbehälter eingelegt. Je nach Art reift das Fleisch zwischen zwei und acht Wochen. Bei dieser anaeroben Reifung können die entstehenden Gase, die zu einem unangenehmen Geruch oder Geschmacksveränderungen führen, zwischen Behälterwand und Druckgeber entweichen. Der Druckgeber ist deswegen so besonders, weil er ermöglicht, dass das freie Wasser im Bindegewebe durch den osmotischen Druck im Bindegewebe verbleibt – somit gibt es keinen Gewichtsverlust. Das Fleisch entwickelt einen reinen, natürlichen Geschmack und saftigen Biss.

Payer Aging ist vielseitig. Das System ist auf jede Betriebsgröße und auf verschiedenste Arten an-

wendbar. So können alle gängigen Fleischsorten, aber auch Cuts oder Edelteile mit Knochen, veredelt werden. Übrigens: Für eine individuelle Reifung können auch Whiskey, Wein & Co zugegeben werden. Payer Aging bringt exklusive Qualität bei maximaler Wirtschaftlichkeit. Viele Köche, Grillschulen Direktvermarkter und Fleischer setzen bereits darauf. www.payer-aging.com ■



AICHINGER

Erfolg lässt sich einrichten.

Als Multispezialist für emotionale Fresh-Food-Erlebniswelten begeistern wir mit zukunftsweisenden Produkt- und Konzeptlösungen.

Mehr Information unter www.aichinger.de



HAGOLAS NEVADA

Mit der innovativen Wärmevertrine bleiben Speisen über Stunden warm.

Die innovative Wärmevertrine „Nevada“ punktet mit vielen Extras. Durch die regulierbare Luftfeuchtigkeit und Wärme lässt sich das Klima individuell anpassen – so bleiben die Speisen nicht nur heiß, sondern auch optisch ansprechend. Die Warmhaltung mit beheiztem Wasserbad und Wärmebrücke garantiert eine dauerhafte Umgebungswärme und effizientes Heizen – kombiniert mit der temperaturgesteuerten Dampfregulierung und den vordefinierten Klimaprogrammen kann immer das beste „Warm-Feucht-Klima“ für die einzelnen Speisen genutzt werden.

Die Wasserbefüllung „von oben“ ist einfach – eingehängte Behälter müssen dafür nicht entnommen werden. Hygienische Oberflächen sind einfach und gründlich zu reinigen und erfüllen höchste Hygienestandards. Durch die Frontscheibe zum Einschieben oder Herausnehmen ist die Wärmevertrine als SB- oder Bedienvitrine einsetzbar. Die von innen verspiegelten Glasdrehtüren sorgen für eine optisch größere Fläche und setzen – verbunden mit einem erhöhten Warendruck – die Speisen attraktiv in Szene. ■

Hagola Gastronomie-Technik
T +49/4444/2011 11
W www.hagola.de



LADENBAU DER PROFIKLASSE

Niederberger Kramer Ladenbau – mit Niederlassung in Österreich – fertigt ganzheitliche und individuelle Konzepte in bester handwerklicher Perfektion.

Die Fleischtheke ist das Herzstück des Fachgeschäftes. Gerade in einer Metzgerei steht sie für Individualität und Frische, Verbrauchernähe und qualifizierte Beratung und bildet den Umsatzschwerpunkt im Betrieb: Fast zwei Drittel des Umsatzes werden darüber generiert. Aber auch der wachsende Markt für den Außer-Haus-Verzehr darf nicht

vernachlässigt werden und sollte z. B. mit einer stationären Imbisseinrichtung samt Heißtheke berücksichtigt werden. All diese individuellen Anforderungen müssen in ein verkaufsförderndes Ladenkonzept einfließen – hier sind Experten gefragt. ■

Niederberger Kramer Ladenbau GmbH
T 0676/56 06 222
W www.niederberger-kramer.de



ALLES NEU IN GRAZ

Josef Moßhammer hat seine Fleischerei neu ausgestattet.

In den letzten Wochen wurde in Graz eifrig gearbeitet. Während der Verkauf im Zelt stattfand, ging es im Geschäft zur Sache. „Im Eingangsbereich konnten wir unsere Kühlregalfläche mehr als verdoppeln“, erzählt Josef Moßhammer.

Bei der Planung setzte er auf die Firma Aichinger und ist zufrieden: „Da unser Geschäft von der Kubatur sehr ungünstig ist, war es uns wichtig, für die Kunden mehr Platz zu schaffen. Dank der

Planung ist es gelungen, für Kunden mehr Platz und für uns mehr Arbeitsfläche zu bekommen.“

Auch in puncto Akustik konnten Verbesserungen erzielt werden. „Wenn viele Kunden ins Geschäft kamen, war es sehr laut. Durch den Einsatz von schallabsorbierenden Platten wurde die Raumakustik enorm verbessert“, freut sich der Chef. Bei der Theke schließlich setzte Moßhammer auf Sirius und bei der heißen Theke wurde es die Platte 74! ■



Johann Laska u. Söhne
A 4021 Linz, Holzstraße 4
T 0732/77 32 11 W www.laska.co.at



EIS AUF VORRAT

Wer mit Scherbeneis kühlen will, ist mit Maja-Scherbeneis in allerbesten Händen.

Maja-Scherbeneis ist weltweit im Einsatz zur Herstellung, zur wirtschaftlichen Kühlung und zur verkaufswirksamen Präsentation von Lebensmitteln. Die dünnen Eisplättchen mit einer Temperatur von -7 bis -8°C garantieren einen hochwirksamen Kühleffekt und Schütffähigkeit. Soll MAJA-Scherbeneis auf Vorrat produziert werden, hängt die Eisqualität maßgeblich von den Bevorratungsbedingungen ab. Die Silobehälter sind mit einer Wärmedämmung ausgestattet, um das Abtauen des Eises zu minimieren. Reinigungsfreundliche Oberflächen und Abläufe für Schmelz- und Reinigungswasser erlauben eine hygienische Eisbevorratung.

Vollautomatisch. Alle Silos sind mit einer großen Entnahmeklappe ausgestattet, die größeren Modelle zusätzlich mit Bodenöffnung, um Eisvorratswägen oder Standard-Kutterwägen schnell zu befüllen. Für die automatische Austragung und gewichtsgenaue Dosierung größerer Eischargen bietet Maja automatische Eisbevorrattungssysteme. Dabei wird das vom Scherbeneiszeuger produzierte Eis im Silo zwischengelagert und je nach Bedarf automatisch über rostfreie Förderschnecken in Kutterwägen ausgetragen.

Integriert ist die Schnittstelle für eine bauteilige Bodenwaage und zahlreiche optionale Ausstattungsvarianten ermöglichen den Einsatz in unterschiedlichsten Bereichen bei hoher Wirtschaftlichkeit. ■

Beruf mit Zukunft

Arbeiten im Lebensmittelbetrieb



Die Produktion von Lebensmitteln ist eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit. Fleisch gilt als wertvolles Grundnahrungsmittel und um diesen wichtigen Kreislauf aufrecht zu erhalten, sind wir auf der Suche nach:

Metzger-Meister m/w zur Leitung unserer Produktionsabteilung

- Abgeschlossene Ausbildung zum Metzger-Meister
- Abwechslungsreiche Tätigkeit mit eigenem Verantwortungsbereich
- Krisensicherer Job als Abteilungsleiter
- Vollzeit, Teilzeit oder 4-Tage-Woche
- Monatsbruttolohn (VZ) ab € 4.000,-

Fachkräfte m/w für die Lebensmittelproduktion

- Gesucht sind ambitionierte Köche, Landwirte, Fleischverarbeiter uvm.
- Abwechslungsreiche Tätigkeit mit eigenem Verantwortungsbereich
- Krisensicherer Job als stellvertretender Abteilungsleiter
- Vollzeit, Teilzeit oder 4-Tage-Woche
- Monatsbruttolohn (VZ) ab € 3.000,-



Diese Zusatzleistungen erhalten unsere Mitarbeiter:



Sicheren Arbeitsplatz



Teambuilding-Events mit Spaßfaktor



Kostengünstige Betriebskantine



Aufstiegs- & Fortbildungsmöglichkeiten



Kinderbetreuung in den Ferien



Gesundheits- & Sportangebot

Hütthaler KG
Linzer Straße 1
4690 Schwanenstadt

JETZT BEWERBEN:

bewerbung@huetthaler.at
+43 (0) 7673 / 22 30-0

Mehr Informationen unter:
<https://huetthaler.at/jobs/>

Kleiner Anzeiger

Jobbörse

Maximarkt sucht Fleischer & Fleischermeister (m/w/d) mit Leib und Seele für unsere 7 Standorte in Oberösterreich und Salzburg.
www.maximarkt.at/unternehmen/jobboerse.

Produktion

Reparaturen Pökelinjektor Günther Vorschubkupplung Pumpeneinheit – usw-impella 0664/10 30 121.



Mehr

Kutter- und Cliptechnik



PENIAS Lebensmitteltechnik GmbH
Gaismannslohen 15, A-5261 Uttendorf
Tel/Fax: +43(0)7724/2864
Email: office@penias.at

Inserieren Sie im Kleinanzeiger und bewerben Sie z. B. Verkauf von Maschinen, Kfz, Verpachtung und Vermietung u. v. m. für wenig Geld.
Gerne stehe ich Ihnen für Rückfragen zur Verfügung.
Tanja Braune • T +43 676 634 27 07 • E office@dieschnatterei.com

Ergonomisch: Kühltheken

Strong Wing & Free Spirit – die perfekte Kombination aus Optik, Technik und Ergonomie

Großzügige Auslagefläche, beeindruckende Stapelhöhe bei gleichzeitig geringer Gesamttiefe – damit überzeugt die von bfm eigens entwickelte Kühltheke, die eine vielseitige Produktpräsentation und hohen Warenruck mit optimalem Handling und ergonomischen Arbeitsvoraussetzungen verbindet. Durch die ausgefeilte Technik garantiert diese Kühltheke eine Frischeatmosphäre von über 80% Luftfeuchtigkeit – vollkommen ohne fremd zugeführte Feuchtigkeit. Frische, die Sie sehen und schmecken können!



VON KÜHLEN BIS REIFEN

bfm – der Ladenbauspezialist aus Stuttgart konzipiert, plant und realisiert Einrichtungen, die individuell zugeschnitten und optische Meisterwerke sind.

Hingucker: die Dry-Aged-Kammern

Von klassischer Salzwand zu innovativen Techniken

Die klassische Optik einer Salzwand wird durch eine spezielle bedruckte Glasplatte erreicht, die mit LEDs beleuchtet wird. Auch freihängende Paneele, die zwischen den Fleischstücken hängen und in einer rundumverglasten Kammer zum Einsatz kommen können, sind im Angebot. Die Dry-Aged-Kammer ist in allen RAL-Farbtönen möglich. Regale und Gehänge werden aus hochwertigem Edelstahl gefertigt. Die dreifach verglasten, entspiegelten Scheiben sind mit einem UV-Schutz ausgestattet, sodass die Reife-kammer sogar Bestandteil des Schaufensters sein kann, ohne dass die ausgestellten Fleischstücke durch Sonneneinstrahlung Schaden nehmen. Sogar der Boden kann je nach Kundenwunsch individuell in den verschiedensten Dekoren, auch in Stein- oder Holzoptik, gestaltet werden und damit optische Highlights setzen.



Preisgekrönt: Heißtheken

Die preisgekrönte bfm-Heißtheke ohne Wasserbad!

Zwei aufeinander perfekt ergänzende Wärmequellen – eine Glaskeramikplatte und Wärmestrahler – sorgen für eine trockene und kompakte Wärme. Schon geringere Temperaturen reichen damit aus, um die Produkte schonend und energieeffizient auf der gewünschten Temperatur zu halten. Die Waren bleiben nicht nur noch länger warm und saftig frisch, auch der Gewichtsverlust der Waren ist marginal. Ohne Wasser gibt es kein Beschlagen der Scheiben, keine Feuchtigkeit im Ladenraum und auch die Reinigung ist schneller als zuvor erledigt. Die leicht zu entnehmende, vordere Kippscheibe ermöglicht darüber hinaus im Handumdrehen den Einsatz als SB-Theke.



NEUE KÜHLUNG FÜR TRANSGOURMET

Der Gastronomiegroßhändler hat trotz Corona-Shutdown die Kühlanlagen saniert. Für die Umsetzung wurde der Linzer Spezialist Hauser beauftragt.

Für die alten Kühlanlagen suchten wir einen modernen Ersatz, der State of the Art hinsichtlich Energieverbrauch, Design und Warenpräsentation sein sollte“, beschreibt Ing. Mag. Markus Hinterplattner, Bereichsleitung Bau und Immobilien bei Transgourmet, die Ausgangslage.

Umbau nach Phasenplan

Herzstück des neuen Projekts ist eine hocheffiziente CO₂-Kälteanlage mit Parallelverdichter und Ejektor-Technologie für einen teilüberfluteten Betrieb, die rund 20 % weniger Energie als herkömmliche Anlagen benötigt. Die Stillstandkühlung wurde mit Propan realisiert. Parallel dazu sorgt die technisch überholte, bisherige Anlage für die Kühlung der restlichen Räume.

Die Kühlmöbel, insgesamt 254 Meter, wurden schrittweise installiert, bestückt und in Betrieb genommen. „Wir wollten die Öffnungszeiten beibehalten, so wurden die Montagearbeiten während des laufenden Betriebs durchgeführt“, erklärt Hinterplattner. Zudem hatte das Projekt mit Corona zu kämpfen. „Wir nahmen die Umrüstung im Mehrschichtbetrieb vor, damit die Monteure, das Verkaufspersonal und die Lagermitarbeiter möglichst keinen direkten Kontakt

haben“, berichtet Hinterplattner.

Deutliche Einsparungen

Trotz der widrigen Umstände ist der Bauleiter mit dem Ergebnis zufrieden. „Dank der effizienten Kälteanlage und den neuen Kühlmöbeln rechnen wir mit einer Energieeinsparung von fast 50 Prozent. Außerdem können wir dank der Wärmerückgewinnung unseren gesamten Warmwasserbedarf decken“, so Hinterplattner. Im Winter reduziert sich der Heizbedarf deutlich, denn die mit Türen ausgestatteten Vitrinen geben deutlich weniger Kälte ab. Dadurch liegt die Raumtemperatur nun rund fünf Grad höher als bisher. Ein weiterer Mehrwert besteht im deutlich geringeren Wartungsbedarf.

Auch das Marktpersonal ist begeistert von den neuen Kühlmöbeln. „Speziell die Optik, aber auch das Handling kommen sehr gut an. Außerdem lässt sich die Ware wesentlich besser präsentieren, vor allem durch das ansprechende Design. Die neuen Möbel sind ein riesiger Schritt vorwärts im Vergleich zu den alten, die nach 20 Jahren Betrieb einfach stark abgenutzt waren“, stellt Hinterplattner fest. ■

Hauser – Kühlmöbel & Kältetechnik
A 4040 Llnz, Am Harmayrgut 4-6
T +43/732/732 30 55 W hauser.com



LASKA

Johann Laska u. Söhne
Linz/Wien/Graz, Tel.: +43 (0)732/77 32 11
info@laska.co.at, www.laska.co.at

MAJA Eiszerzeuger

Tagesleistung von 80 - 12.000 kg / 24 h

Maya Eiszerzeuger liefern kristallklares Scherbeneis. Eisleistung bei Typ SAH 85 kg und SAH 170 kg / 24 h mit integriertem Kälteaggregat, siehe Abbildung.

Optimale Hygienebedingungen für den täglichen Umgang mit Scherbeneis.

Kompakt und praktisch für den kleineren Eisbedarf in Fleischereibetrieben, Backbetrieben, Gastronomie, Hotels etc.

Ein großer Vorteil ist der fahrbare Eisvorratsbehälter. So kann das Eis bequem zum jeweiligen Einsatzort transportiert werden, auch außerhalb des Betriebes.



LASKA,
der führende Anbieter
von Fleischereimaschinen
und Artikeln zur Fleischwaren-
und Würsterzeugung.



Der Steuerexperte
Mag. Rudolf Waidhofer

Corona-Update: Sonderbetreuungszeiten

ArbeitnehmerInnen, die ein minderjähriges Kind (bis 14 Jahre) oder einen behinderten bzw. pflegebedürftigen Angehörigen zu Hause betreuen müssen, weil die üblichen

Betreuungsstrukturen kurzfristig ausfallen, konnten schon bisher das Instrument der Sonderbetreuungszeit in Anspruch nehmen. Allerdings war dafür noch eine entsprechende Vereinbarung mit dem Arbeitgeber notwendig.

Der Nationalrat hat am 20.11.20 eine Gesetzesnovelle beschlossen, mit der – rückwirkend ab November – ein Rechtsanspruch auf bis zu vier Wochen Sonderbetreuungszeit eingeführt worden ist. Diese Regelung soll bis Ende des Schuljahres 2020/21 gelten. Allerdings kommt der Rechtsanspruch ausdrücklich nur dann zum Tragen, wenn keine alternativen Betreuungsstrukturen zur Verfügung stehen. Diese Sonderbetreuungszeit kann auch stunden-/halbtagsweise in Anspruch genommen werden – bitte genaue Aufzeichnungen führen! Sie wird nicht auf andere Ansprüche wie Urlaub etc. angerechnet, sondern steht Ihnen unabhängig zu.

Der aktuelle Lockdown allein bringt noch keinen Anspruch auf Sonderbetreuungszeit, da die Schulen weiterhin Betreuung anbieten. Er könnte aber dann greifen, wenn ein Kind aufgrund einer Quarantäneanordnung die Wohnung nicht verlassen darf. Bei einer COVID-19-Erkrankung des Kindes ist gemäß den Erläuterungen zur Gesetzesnovelle zunächst allerdings Pflegeurlaub zu konsumieren.

Weiterhin möglich ist außerdem eine mit dem Arbeitgeber einvernehmlich vereinbarte Sonderbetreuungszeit. Auch diesfalls bekommt der Arbeitgeber künftig die vollen Lohnkosten, und nicht nur wie bisher die Hälfte, ersetzt.

Für weitere Auskünfte steht Ihnen Ihr Rat & Tat-Steuerberater, Kanzlei Kowarik & Waidhofer, gern zur Verfügung:
T (01) 892 00 55, **E** info@kowarik.at
W www.kowarik-waidhofer.at



PLEXIGLAS-TRENNWAND STATT MASKE

Erfolg durch Flexibilität und Wendigkeit: Eremit Display stellte in der Corona-Krise kurzfristig die Produktpalette um. Derzeit liegt der Hauptfokus des Unternehmens auf Trennwänden für Büros, Geschäfte, Ärzte und Spitäler.

Mit Ausbruch der Pandemie stellte das niederösterreichische Mittelstandsunternehmen seine Produktion um und legte seither den Hauptfokus auf die Produktion von Plexiglas-Trennwänden. Die Kunststoffexperten können dabei wirklich alle Wünsche in die Tat umsetzen. Neben der professionellen Beratung kann man aus vielen Standards wählen – ein vordefiniertes Programm stellt das Unternehmen auf einer eigenen Themenseite www.eremitcare.at zusammen. Aber selbstverständlich gibt es auch die Möglichkeit individuelle, speziell gefertigte

Lösungen für Schutzwände zu nehmen.

All die Lösungen können mittels Schraubklemmbefestigung leicht montiert und demontiert werden. Das Angebot von Eremit Display umfasst die Bearbeitung sämtlicher Kunst- und Verbundstoffe (Acryl, Plexi, Polycarbonat sowie Aluverbund und Hohlkammerplatten) mit Laser, CNC-Fräsen und Digitaldruck. Teile können zudem gebogen, geklebt und mit einem digitalen Platendruck versehen werden.

Eine Top-Lösung, um alle Maßnahmen zu befolgen! www.eremit-display.at ■

SO IST BERUFSBEKLEIDUNG STEUERFREI

Mit Ausnahme gesetzlich vorgeschriebener Schutzkleidung, für die der Arbeitgeber immer aufkommen muss, regeln Kollektivverträge oder Vereinbarungen, wer die Kosten für Anschaffung und Pflege der Kleidungsstücke übernehmen muss.

Nimmt ein Unternehmer die Anschaffung der Arbeits- oder Berufsbekleidung für sein Personal selbst in die Hand, gewinnt er doppelt. Einerseits kann er sicherstellen, dass seine Mitarbeiter mit einem professionellen Outfit ausgestattet sind. Andererseits kann er alle Ausgaben als Betriebsausgaben steuermindernd geltend machen. Das Gleiche gilt, wenn er diese Aufgaben teilweise oder ganz einem Textildienstleister überlässt.

Entscheidende Voraussetzung: Es muss sich um klassische Berufsbekleidung handeln. Das sind für das Finanzamt Kleidungsstücke, die die Berufs-

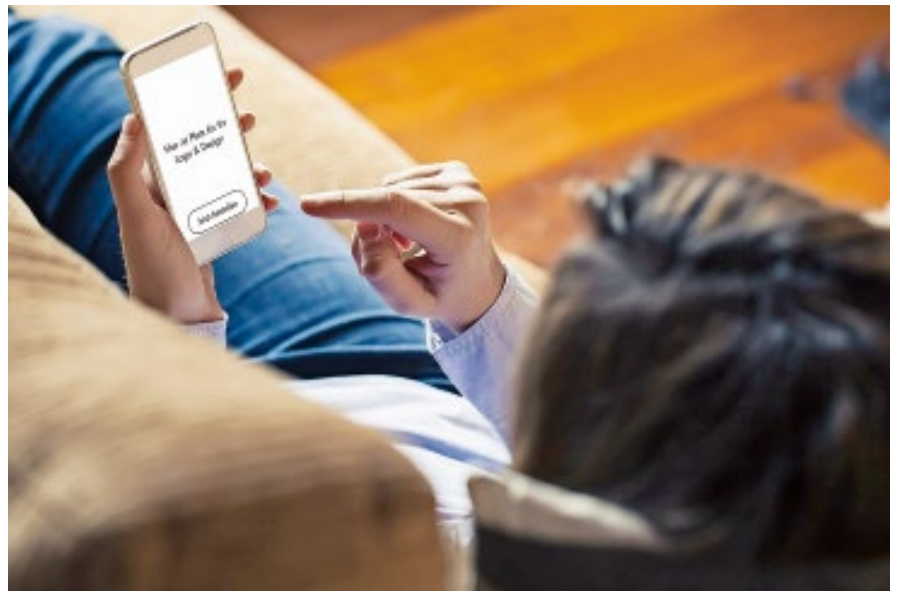
bezogenheit der Kleidung äußerlich sichtbar zum Ausdruck kommen lassen. Im Dienstleistungssektor steht nicht die Schutzfunktion, sondern die Außenwirkung im Vordergrund. Einheitliches Outfit mit Firmenlogo wird vom Finanzamt als Betriebsausgabe anerkannt, wenn ihre private Nutzung so gut wie ausgeschlossen ist.

Entscheidet sich ein Arbeitgeber dafür, die steuerlich anerkannte Berufsbekleidung für seinen Betrieb zu mieten, hat das keinen Einfluss auf die Umsatzsteuer. Voraussetzung: Die Kleidungsstücke werden den Beschäftigten unentgeltlich überlassen. Behält der Chef jedoch vom Lohn seiner Arbeitnehmer „Kleidergeld“ ein, stellt dieser Betrag beim Arbeitgeber eine umsatzsteuerpflichtige Einnahme dar. www.mewa.at ■



Eine neue schlüsselfertige und individualisierbare App-Lösung erobert nun auch die heimischen Fleischereibetriebe.

Fleisch & Co hat bei Max Schreder, dem Macher der neuen App und zwei seiner Kunden nachgefragt.



MEHR ZEIT FÜR BERATUNG

Eine eigene App zu machen spukt schon länger in unseren Köpfen herum“, erzählt Clemens Seidl von Seidl Fleischerhandwerk in Neunkirchen, „doch bisher haben wir uns nicht dazu entschließen können.“ Aber dann kam die Pandemie – und damit wurden viele Veränderungen angeschoben. Seidl: „In Zeiten von Corona häufen sich nun aber – Gott sei Dank – die Vorbestellungen und das Telefon hat oft fast rund um die Uhr geläutet.“

Und somit war dann auch die Zeit reif für eine Verkaufs-App. Realisiert wurde diese gemeinsam mit Dr. Max Schreder, Inhaber von Schreder Consulting und selbst Enkel einer Traditionsmetzgerei. „Die Vorbestell-App wurde als Plattformlösung entwickelt, somit lässt sie sich für einzelne Betriebe individualisieren. Während das

Fundament einheitlich ist, ist die Fassade betrieblich anpassbar. Ein wichtiges Feature“, so erklärt Schreder, „denn die App garantiert: keine Fremdwerbung, keinen Mittelsmann und keine Entwicklungskosten. Der Betrieb zahlt lediglich eine monatliche Nutzungsgebühr und erhält dafür eine ‚schlüsselfertige‘ App samt fertig konfiguriertem Cloud-Drucker.“

Über 100 Essen zu Mittag

Auch in der Salzburger Genuss.Fleischerei Walter wird seit Ende Jänner auf die Hilfe dieser App gesetzt. „Wir verkaufen zur Mittagszeit rund 100 Essen, diese werden zu einem großen Teil telefonisch bestellt“, erzählt Hans Walter, „meine Mitarbeiter müssen wirklich oft zum Hörer greifen – und die Kunden im Geschäft warten lassen.“

Das soll sich jetzt mit der neuen Schreder-App ändern. Der Fleischermeister freut sich: „Mit der App erwarte ich mir weniger telefonische Bestellung für das Mittagsmenü. Im zweiten Schritt werden auch die Fleisch- und Wurstartikel ins Programm aufgenommen – und in Zukunft möchte ich alles mit einer Abholbox kombinieren.“

Automatischer Ausdruck

Doch wie funktioniert diese App wirklich? Denkbar einfach: Der Kunde bestellt über die App unter Angabe, wann er seine Bestellung abholen möchte. Die Vorbestellung wird im Laden per „CloudPrint“ automatisch gedruckt und vom Verkaufsmitarbeiter per Klick auf einem Tablet-PC bestätigt. Die Vorbestellungen werden an einer gesonderten Kasse („fast lane“) ausgegeben. Dadurch müssen die Kunden nicht anstehen und zahlen ihre per App aufgebene Bestellung, wie gewohnt, bar oder per Karte.

Zeitlich sind Metzger und Kunde flexibel: Die Bestellungen können sie auch außerhalb der Stoßzeiten abwickeln, der Kunde kann sich rund um die Uhr das gesamte Sortiment in aller Ruhe ansehen und ordern. Die Erfahrungen zeigen, dass so oft auch ein wenig mehr gekauft wird.

Die App ist im Android oder Apple Store zu laden und wirklich denkbar einfach zu bedienen – für Jung und auch Alt. Fleischermeister Hans Walter: „Apps sind schon sehr ausgereift und ein wirklich zukunftsorientiertes Marketing-Instrument. Ich bin überzeugt, dass ich damit sowohl junge, aber auch die älteren Kunden ansprechen werde.“ ■

**OK
PANELEE**

Hygienische Decken- u. Wandverkleidungen
3100 St. Pölten | Hnilickastraße 34 | T: +43 - 2742 / 88 29 00

**Montage von Systemen mit Glasbord® wie
fugenlose GFK Wandverkleidungen
Isolierpaneele | Kühl-, Tiefkühl- u. Klimazellen
sowie PVC- Paneele und Industrietüren
www.OK-PANEELE.at**



MOHN

HYGIENETECHNIK IN PERFEKTION



WWW.MOHN-GMBH.COM



**WASCHANLAGEN
HYGIENESCHLEUSEN**

**PROZESSTECHNIK
BETRIEBSEINRICHTUNGEN**

**TELEFON +49 (0) 2354. 9445-0
E-MAIL info@mohn-gmbh.com**