

F leisch & Co

Ausgabe
09/2022

Fachzeitschrift für

- Herstellung
- Veredelung
- Vermarktung

frischer Lebensmittel

Einzelpreis € 5,90



Vom Dienstleister zum Nahversorger

Alles neu bei Kirchdorfer Fleischwaren:
So erweiterte das Familienunternehmen
rund um Andreas Stürmer den Betrieb.

Ihr persönliches Exemplar

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

Bessere
Performance.

Nr. 1-Qualität für höhere
Produktionseffizienz.



GRAMILLER

www.gramiller.at

SHOP
24/7

- ✓ LEBENSMITTELVERPACKUNGEN
- ✓ TO-GO-VERPACKUNGEN
- ✓ HYGIENE & ARBEITSSCHUTZ
- ✓ VERSANDVERPACKUNGEN

www.meierverpackungen.at/shop

MEIER VERPACKUNGEN

Nachhaltige

**Verpackungs-
Innovationen**



sealpac.at

SEALPAC
Forming Innovations



AICHINGER

Erfolg lässt
sich einrichten.

www.aichinger.de

Impressum

Fleisch & Co – Die österreichische Fleischerzeitung

Herausgeber, Verleger: Verlagsbüro 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.

Redaktionsleitung und Chefredaktion:

Tanja Braune, office@dieschnatterei.com

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Sylvia Bauer, Dima-Alexander Braune, Roland Graf, Raimund Plautz, Johannes Rottensteiner, Ernst Sommerauer

Tirol Redaktion und Social Media Management: Barbara Egger

Online-Redaktion: Julia Reißner BA, online@fleischundco.at

Korrektorat: Katharina Hexel **Coverfoto:** Johannes Rottensteiner

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

Anzeigentarif: Mediaplan 2022, gültig ab 1. 1. 2022.

Erscheinungsweise: 10 Mal/Jahr.

Abonnement: Aboservice Österreichischer Wirtschaftsverlag,

Tel. +43 1 54664 135, 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

Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter www.fleischundco.at/offenlegung ständig abrufbar.

Genderhinweis: Im Sinne einer besseren Lesbarkeit haben wir in einigen Texten die männliche oder weibliche Form einer Bezeichnung gewählt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des jeweils anderen Geschlechts. Alle Geschlechter sollen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen.

Fleisch & Co ist eine unabhängige Publikation, die sich mit Themen der Fleischbranche beschäftigt. Die publizierten Inhalte wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Gleichwohl übernehmen wir keine Haftung für ihre Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität. Die Inhalte der einzelnen Artikel, Kommentare und Beiträge spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung des Medieninhabers wider.

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, unter <https://fleischundco.at/datenschutz> abrufbaren, 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: datenschutz@dieschnatterei.com

Inhalt

Patrick Pabst will mit einer Fleischerei mit Rezeption und klugem Lieferservice in Oberösterreich für Genuss frei Haus sorgen.



Was gibt es Neues? | Branchen-News plus Kommentare von Ernst Sommerauer, Raimund Plautz und Stefan Sorgo **04**

Im Genuss-Himmel | Patrick Pabst will mit einem Fleisch-Concept-Store in Oberösterreich durchstarten. **08**

Kirchdorfer Fleischwaren | Wie sich der Zerlegebetrieb als erfolgreicher Nahversorger einen Namen gemacht hat. **10**

Die perfekte Inszenierung | Das neue Fleisch-Paradies von Wolfgang Ebner **12**

Ein Shop ohne Personal | Wie die Metzgerei Hack dem Arbeitskräftemangel ein Schnippchen schlägt. **14**



Weltweite Erfolgsstory made in Austria | In nur 60 Jahren ist es dem Klagenfurter Familienunternehmen S.A.M. Kuchler Electronics gelungen, die Weltführerschaft bei Aufschnitt- und Verpackungsmaschinen zu erlangen. **16**

40 Jahre | Von EPU zum mittelständigen Unternehmen mit 70 Mitarbeitern. Wir gratulieren dem Vorarlberger Verpackungsspezialisten Meier Verpackungen zum Jubiläum. **18**

„Wir sind alle gefordert!“ | Gerhard Pockenauer-Gramiller im Interview über die Teuerungswelle und die Folgen für das Salzburger Unternehmen. **20**

NQR6 | In einem dreitägigem Seminar wurden Ausbilder und Prüfende auf die Meisterprüfung Neu geschult. **22**

Ohne Rauch geht's nicht | Im großen Sonderthema dreht sich alles um Räuchern, Pökeln und vorzügliche Wurstspezialitäten. **24**

Luxus aus Penzing | Warum der Wiener Senf-Erzeuger „Ramsa-Wolf“ auf rein heimische Senfsaat setzt, erzählt Geschäftsführerin Katrin Segel im Interview. **34**

Grillen im Winter | Grillweltmeister Patrick Bayer über den Trend und wie Fleischer:innen davon profitieren können. **36**

Moser Wurst | Das Wieselburger Unternehmen präsentiert seine Spezialitäten aus der Paternoster-Selche. **38**

Das Rezept des Monats | Adventsalami **39**



Bleiben Sie informiert, diskutieren Sie mit uns – werden Sie Teil der Fleisch & Co-Community:

Mail to: online@fleischundco.at

www.facebook.com/fleischerzeitung/

LinkedIn: [Fleisch & Co](https://www.linkedin.com/company/fleischundco)

www.instagram.com/fleischundco





Diese kleinen Philips Luftreiniger saugen mit einem kraftvollen Motor Luft in das Innere des Gerätes und leiten sie durch ein mehrstufiges Filtersystem. Die Luft wird somit gereinigt und wieder an die Raumluft abgegeben. In den Philips Luftreinigern beseitigt ein dreischichtiges Filtersystem 99,97 Prozent der in der Luft schwirrenden Partikel mit einer Größe von $0,003 \mu\text{m}^5$ – kleiner als das kleinste bekannte Virus. www.philips.at



FEINE DINGE FÜR ARBEIT & GENUSS

Für Sie entdeckt: genussvolle Neuigkeiten, Interessantes für die Arbeit und Schönes für den Alltag.

KIRSCHTOMATEN, PESTO
UND MOZZARELLA

PAPRIKA UND MOZZARELLA

KRÄUTER-KNOBLAUCH-
BUTTER UND MOZZARELLA

Vandemoortele steht mit seiner Traditions-marke Lanterna für italienische Handwerks-kunst und präsentiert die neuen MonoPortion Focaccia backfrisch aus den italienischen Werken in Bella Italia.



Nachhaltige
Etiketten aus
Gras- oder
Hanfpapier!
Etiket Schiller



Fine Dining Grill & BBQ Ludwig Maurer, Heiko Antoniewicz

Fleischpapst Ludwig Maurer und Innovationskoch Heiko Antoniewicz präsentieren in diesem etwas anderen Grillkochbuch eine innovative Kombination aus Avantgarde und archaischem Garen mit Feuer, Glut, Asche und Rauch.

In über 60 Rezepten zeigt das wilde Duo, welches Potenzial in diesem Thema steckt – und macht Gusto einmal mehr den Griller anzufeuern. *Matthaes-Verlag, € 71,90*



Der Messerblock 4Knives ist in Weiß jetzt auch mit Messern der Design-Serie 1905 bestückt erhältlich. In den bestückten F. DICK Blöcken befinden sich ein kleines, feines Officemesser für alle Schälarbeiten, kleine Schneidarbeiten und Verzierungen, ein Santoku mit Kullenschliff, bekannt als asiatischer Messerklassiker für Fleisch, Fisch und Gemüse, ein Kochmesser als Allrounder für jede Küche und ein Brotmesser für Brot und hartschaliges Gemüse. Langjährige Familientradition und die Zeit der Moderne, das trifft hier gekonnt auf ein Produkt von höchstem Anspruch. www.dick.de





LAUTER NEUE AUFSCHNEIDER

Ronny Paulusch hat wieder neue Cortadore ausgebildet. Unter anderem sind jetzt Rudi Stückler, Johann Kaufmann und Bettina Habel professionelle Aufschneider geworden.

Das richtige Schneiden eines Schinkens ist nicht nur Handwerk, es ist pure Kunst. Ein Cortador ist Experte und „Bildhauer“ zugleich. Er sorgt dafür, dass der Genuss des Schinkens zu einem einzigartigen Erlebnis wird. In Spanien hat der Cortador, wörtlich übersetzt mit Schneider, einen hohen Stellenwert. Um Cortador zu werden, durchläuft man eine intensive Ausbildung, angefangen beim korrekten Einlegen der Keule in den Schinkenständer, dem Öffnen der Kostbarkeit und entfernen der leicht ranzigen Fettschicht, über das Trennen des Fleisches vom Knochen bis hin zum perfekten Schnitt und augenschmeichelnder Präsentation: Ein guter Cortador weiß genau, worauf es ankommt.

Die Ausbildung für österreichische Aufschneider hat Diplom-Fleischsommelier Ronny Paulusch übernommen und bietet viel beachtete Kurse an. Die letzte Ausbildung fand in der die Vulcano-Schinkenmanufaktur statt und war mit Dr. Rudolf Stückler (*Bild oben*) von der AMA, Johann Kaufmann (*Bild rechts*) vom Fleischhof und Bettina Habel (*Bild rechts*) von Vulcano hochkarätig besetzt. Die insgesamt sechs Teilnehmer wurden in zwölf theoretischen Modulen, einer zweigeteilten praktischen sowie der schriftlichen Prüfung zu Cortadoren ausgebildet, bekamen vom WIFI-Steiermark ein Cortador-Zeugnis ausgestellt und dürfen künftig als kompetente Genussbotschafter:innen rund um das Thema Knochenschinken auftreten. Abgerundet wurde die Ausbildung durch einen Foodpairing Workshop mit einem ortsansässigen Winzer. Wir gratulieren den frisch gebackenen Austro-Cortadoren! Alle Infos zur Ausbildung: www.cortador.events ■



Raimund Plautz

Bundesinnungsmeister der Fleischer & Fleischermeister

Es gibt Artikel, die drei Mal innerhalb eines Monats teurer geworden sind. Alleine der Liter Pflanzenöl kostet im Einkauf mittlerweile € 26,50. Es ist zur Zeit DER Wahnsinn und eigentlich bleibt mir nichts anderes zu sagen, als: Bitte haltet alle durch! Vonseiten der Wirtschaftskammer wird zum Glück viel Lobbying betrieben, so wurde unter anderem erreicht, dass betroffenen Betrieben 30 % der Energiemehrkosten erstattet werden. Aber natürlich kann die WK nicht auf den freien Markt oder die Politik in Brüssel eingreifen.

Kann man etwas tun? Für die Betriebe ist es immens wichtig, den Bleistift in die Hand zu nehmen und klug zu kalkulieren. Ich kann meinen Kolleginnen und Kollegen nur ans Herz legen, die notwendigen Überbrückungen nicht aus der Substanz herauszunehmen. Es ist – meines Erachtens – notwendig, die Mehrkosten in der Kalkulation unterzubringen. Ich bin selbst betroffen und weiß natürlich, dass das leichter gesagt als getan ist.

Wichtig ist zudem, dass sich jeder Betrieb mit seiner Energie auseinandersetzt. So weitermachen, wie in den letzten 20 Jahren –, das spielt es nun nicht mehr. Es gibt nach wie vor Betriebe, die einen immensen Aufholbedarf bei ihrer Energieoptimierung haben. Es gibt bereits viele gute Möglichkeiten: Wärmerückgewinnung, Spitzenstrom-Optimierungen, PV-Anlagen, etc.

Diese Krise nimmt uns alle in die Pflicht, mehr Verantwortung für unsere Umwelt zu übernehmen. So gesehen ist auch diese Krise eine Chance, denn die Energiewende war schon lange notwendig.

Schreiben Sie uns Ihre Meinung an: online@fleischundco.at

Bereits seit drei Generationen dreht sich in der Metzgerei Mache im Stadtteil Leopoldskron-Moos alles um die Veredelung von Fleisch. „1922, also vor genau 100 Jahren, wurde der Vorzeigebetrieb gegründet. Die Ausnahmestellung der Fleischerei gründet sich auf Sorgfalt, Leidenschaft, Qualität und Kreativität. Das beginnt schon beim persönlichen Auswählen der tierischen Rohstoffe“, betont Landeshauptmann Wilfried Haslauer.

Innovation und Tradition

„Die Einzigartigkeit der Metzgerei Mache kann man auch im wahrsten Sinne des Wortes schmecken. Denn die traditionellen Wurstsorten gibt es nur im Geschäft in der Moosstraße“, so Landeshauptmann Wilfried Haslauer, der dem Unternehmen für die nächsten 100 Jahre alles Gute wünscht. „Die Tradition und heimische Qualität sind uns immer wichtig gewesen, dazu gehört auch Innovation und die beste Beratung für unsere Kundinnen und Kunden. Mittlerweile steht mit meinem Sohn Matthias auch die vierte Generation in den Startlöchern. Darauf sind wir ganz besonders stolz“, ergänzt Firmeninhaber Johann Mache. ■

METZGEREI MACHE FEIERT 100 JAHRE

Die Salzburger Traditionsfleischerei Mache feiert ihr Jubiläum – unter den Gratulanten war auch Landeshauptmann Wilfried Haslauer.



Die Jubiläumsfeier der Metzgerei Mache in Salzburg – im Bild zu sehen (v. l.) Bürgermeister Harald Preuner, Kathrin Mache, Matthias Mache, Elfi Mache, Johann Mache, Simone Mache, Michaela Mache und Landeshauptmann Wilfried Haslauer.

www.gourmetfein.com

100 % aus Österreich

ÖBERIO Hofgenau Schweine- und Rindfleisch - die Fleischmarke aus dem Hause gourmetfein - kommt exklusiv von 46 Schweine- und 160 Rindfleischbauern aus Österreich. ÖBERIO Hofgenau steht zu 100% für gentechnikfreie, regionale Produkte aus nachhaltiger Landwirtschaft.

Einzigartige gourmetfein Herkunftskennzeichnung

Auf allen gourmetfein Produkten stehen die Namen der jeweiligen Partner-Bauern, von denen die Tiere stammen. Gourmetfein ist der einzige Fleisch-, Wurst- und Leberkäse-Hersteller, der die Rohstoffherkunft aller Produkte nicht nur hofgenau anführt, sondern auch eidesstattlich garantiert.

gourmetfein
So muss das schmecken.

**Öberio
Hofgenau**

www.oberio.at

**Werden Sie unser
Vertriebspartner!**

Wir freuen uns von Ihnen zu hören!

Nähere Infos unter business.gourmetfein.com





Anton Mattle, Manuela Handl, Karl Christian Handl und Christine Handl freuen sich über die große Auszeichnung.

ZWEI TIROLER BETRIEBE GEEHRT

Die Metzgerei Huber und Handl Tyrol wurden als „Tiroler Traditionsbetrieb“ für runde Betriebsjubiläen vom Tiroler Landeshauptmann Anton Mattle ausgezeichnet.

Vertreter:innen von 13 Unternehmen mit Jubiläen zwischen 40 und 210 Jahren wurden von Wirtschaftslandesrat Anton Mattle, im Congress Igls als Tiroler Traditionsbetrieb ausgezeichnet. Die ältesten ausgezeichneten Betriebe waren die Metzgerei Huber GmbH in Oberndorf in Tirol mit 210 Jahren sowie die GBG Seidemann GmbH in Kematen und die Handl Tyrol GmbH in Pians mit jeweils 120 Jahren.

„Egal, ob Klein-, Mittel- oder Großbetrieb – die Tiroler Traditionsbetriebe leisten Großartiges für die heimische Wirtschaft. Die 13 Unternehmen, die wir heute in feierlichem Rahmen vor den Vorhang holen, bieten Arbeitsplätze für viele Tiroler:innen, zeichnen sich durch ihre jahrzehntelange, erfolgreiche wirtschaftliche Tätigkeit aus“, betonte Anton Mattle in seiner Rede.

210 Jahre Huber

Die Metzgerei Huber GmbH wurde im Jahr 1812 von Johann

Huber in der Kitzbüheler Bichlstraße gegründet. In den letzten Jahrzehnten hat sich der Betrieb vom Kitzbüheler Stadtmetzger zu einer der größten Metzgereien im Bezirk Kitzbühel entwickelt und besteht heute aus dem Produktionsgebäude in Oberndorf, drei Filialen in Kitzbühel und Kirchberg sowie einem Catering.

Josef Huber senior hat den Betrieb 1979 gemeinsam mit seiner Frau Anni von seinen Eltern übernommen. Ende der 1990er-Jahre stellte er den ersten Außendienstmitarbeiter ein; heute beliefert die Metzgerei Huber mehr als 400 Stammkunden in der heimischen Gastronomie sowie den deutschen und österreichischen Lebensmitteleinzelhandel mit hausgemachten Kitzbüheler Schinken-, Speck- und Wurstspezialitäten. Es arbeiten rund 60 Mitarbeiter:innen in der Metzgerei, den Filialen sowie dem Catering. Mit Josef Huber junior übernimmt nun die siebte Generation an Metzgermeistern den Familienbetrieb.



120 Jahre Handl Tyrol

Vor 120 Jahren, im Jahre 1902, gründete Karl C. Handl in Pians seinen eigenen Fleischhauerbetrieb. 1920 eröffneten die ersten Filialen in Landeck und Galtür, 1923 verließ bereits die erste Lieferung „Boxele“ – so wurden die Bergwurzeln genannt – Pians in Richtung Wien. Die Leidenschaft wurde über Generationen weitergegeben. So schrieb sein Sohn 1926 das Rezeptbuch, in dem die geheimen Gewürzmischungen festgehalten wurden, nach denen auch heute noch die original Tiroler Spezialitäten hergestellt werden. Im Jahr 1970 übernahm Karl Franz Handl das Unternehmen, das seit 1990 unter Handl Tyrol bekannt ist. Er verlegte das Unternehmen an den Ortsrand von Pians und schaffte es gemeinsam mit seiner Frau Christine, den kleinen Betrieb mit 15 Mitarbeiter:innen zu einem mittelständischen Familienunternehmen zu entwickeln. Aus der kleinen Fleischhauerei in Tirol ist längst ein Unternehmen bedeutender Größe mit vier Produktionsstandorten und rund 700 Mitarbeiter:innen geworden. Mehr als 65 Prozent der Spezialitäten werden in circa 30 Länder weltweit exportiert. Seit 2011 führt Karl Christian Handl in vierter Generation die Handl Tyrol GmbH – anfangs gemeinsam mit seinem Bruder Markus, seit 2016 als alleinverantwortlicher geschäftsführender Gesellschafter. ■

LR Mattle gratuliert Josef Huber jun. und sen. von der Metzgerei Huber.

Am Wort!



Ernst Sommerauer von Aichinger über Trends und Anforderungen im Ladenbau

Kunden und Sortiment. Die Standort- ist mit der Kundenanalyse eng verknüpft. Bei einem neuen Standort und auch bei einem Umbau stellen sich immer diese Fragen: Wer sind meine Kunden und welche möchte ich neu gewinnen? Warum sind diese meine Kunden oder warum sollen diese meine Kunden werden? Ein verkehrsgünstiger Standort mit Parkplätzen spricht neben den Donnerstags- bis Samstagseinkäufern zusätzlich von Montag bis Freitag Handwerker und Mitarbeiter im Außendienst zu einer Jause oder Mittagstisch an. Mittlerweile aber auch berufstätige Eltern mit Kindern, die ein schnelles, aber dennoch hochwertiges Angebot zum Mittags- oder Abendessen benötigen. Durch den Trend zum Homeoffice, auch nach Corona, ist das Jausen- und Mittagsgeschäft im Umfeld von Behörden und Bürogebäuden rückläufig. Dafür hat es sich im Umfeld von Schulen und Studieneinrichtungen wieder erholt.

Bei einem bestehenden Standort lohnt sich ein Blick auf die Kunden, um den Laden und das Sortiment zu gestalten. Singles, kaufkräftige Dinks (Double Income, No Kids), gut situierte Silver Ager, alleinstehende ältere Menschen sprechen hochwertige selbstgemachte Teil- oder Voll-Convenienceprodukte, Saucen, Suppen, Verpacktes, neue Cuts und hochwertiges Grillfleisch an. Auch Hunde- und Katzenliebhaber sind potenzielle Kunden. Metzger, die für die Mitbewohner mit Fell ihren Kunden frisches BARF anbieten, wissen von guten Umsätzen und Erträgen zu berichten. Bei Standorten ohne Nahversorger in Umfeld empfiehlt sich das Angebot von handwerklich hergestellten Produkten für den täglichen Bedarf: Aufstriche, Eier, Kartoffeln, Nudeln, Öl, Essig, Gemüse – und auch Molkereiprodukte.

MIT UKO MICROSHOPS JETZT BARGELDLOS BEZAHLEN

Top-News für Automatenverkauf: UKO Microshops revolutioniert das Cashless-Payment mit Jugendschutz in Österreich.

Das österreichische Familienunternehmen UKO Microshops, Premiumanbieter von Zigaretten- und Warenautomaten, hat es sich zum Ziel gemacht, seinen Kunden & Partnern quer durch alle Branchen, mehr Zeit und mehr Umsatz zu verschaffen. Der Innovationsführer mit vier Niederlassungen in Österreich betreut bereits über 6.000 Zigaretten- und Warenautomaten. „Wir verkaufen mittlerweile keine einfachen Automaten mehr, sondern innovative Premium-Vertriebslösungen. Ob Trafiken, Hotels, Nahversorger, Spitzenköche oder Manufakturen. Mit unseren Microshops ermöglichen wir automatischen 24/7-Vertrieb für fast alle Produkte“, so CEO Moritz Unterkofler. In den letzten Monaten hat UKO über 500.000 Euro in technische Innovation investiert und bricht ab Mitte 2023 den Status Quo & Monopol des bisher einzigen Anbieters mit Jugendschutz in Österreich auf. Die exklusive Partnerschaft mit Nayax wurde am Samstag im Rahmen der Gast-Messe in Salzburg präsentiert.

Trend zu Cashless-Payment

Neben den Produkten im Microshop entwickeln sich auch die Zahlungsmethoden am Microshop rasant. Es bezah-

len mittlerweile bereits ca. 50% der Kunden bargeldlos – das entspricht einem Trend im Cashless-Payment von jährlich plus fünf Prozent. Wichtig ist vor allem die integrierte Altersabfrage beim Zahlungsmodul für den Verkauf jugendgeschützter Produkte wie Tabakwaren. Die bisherigen Module in Österreich waren jedoch zu groß, zu unflexibel und führte zu hohen Disagio-Kosten für die Betreiber.

Schlank, schnell, günstig

UKO Microshops bringt ab Mitte 2023 gemeinsam mit Nayax ein NFC-Modul mit integriertem Jugendschutz auf den Markt, das in jeder Disziplin gewinnt. Es ist kleiner, was vor allem für den Einbau in kompakte Zigarettenautomaten wichtig ist, schneller in der Inbetriebnahme und der laufenden Zahlungsabwicklung und auch günstiger bei den Transaktionskosten. In die gemeinsame Entwicklung der Jugendschutzfunktion investiert UKO über 500.000 Euro als Exklusiv-Vertriebspartner in Österreich. Moritz Unterkofler fasst zusammen: „Mit dieser Entwicklung & Partnerschaft für NFC-Module mit Jugendschutz durchbrechen wir das stillstehende Monopol und setzen einen weiteren Schritt in Richtung Unabhängigkeit und mehr Innovationsleistung für unsere Kunden & Partner.“ Die neuen NFC-Module sind neben dem integrierten Jugendschutz zudem vollgepackt mit leistungsstarken Funktionen wie kontaktlosen NFC- und QR-Zahlungen, Telemetrie, Marketinginstrumenten und Remote-Automaten-Management.

Auch Sammy Yahiaoui, CRO vom Fintech-Global-Leader Nayax, seit 2022 an der NASDAQ-Börse gelistet, freut sich über die Partnerschaft: „Wir haben mit UKO exklusiv die Jugendschutzfunktion für Österreich entwickelt und bringen 2023 das leistungsstärkste Micro-Cashless-Paymentmodul auf den Markt. Ich freue mich auf diese Partnerschaft mit dem Innovationsführer von Warenautomaten – UKO Microshops. ■“



Nachgefragt bei ...

Stefan Sorgo
Geschäftsführer
bei Sorgo
Anlagenbau
in Kärnten

Herr Sorgo, wie geht es einem Anlagenbauer im Herbst 2022?

Die Auftragslage war 2021 und 2022 außergewöhnlich. Daher haben wir im Herbst und zum Jahresende hin noch einiges abzarbeiten. Wir sind sehr zufrieden!

Die Preisexplosion ist enorm, die Menschen haben wenig Geld zur Verfügung. Spüren Sie das auch?

Wir merken, dass der Investitionsbedarf und die Investitionsbereitschaft im kommenden Jahr am Sinken sind. Die steigenden Preise betreffen uns alle. Beispielsweise haben sich die Preise für Edelstahl und Elektroteile zum Teil verdreifacht – ohne sie können wir jedoch nicht produzieren und die erhöhten Preise können wir ebenso wenig 1:1 weitergeben.

Ihre Kunden kommen aus Industrie und Handwerk. Wie sieht es da aus?

Handwerk und Industrie haben in den letzten Jahren sehr viel investiert, speziell auch den Förderungen geschuldet. Wir konnten beobachten, dass das Handwerk seit der COVID-Pandemie einen erheblichen Aufschwung erlebt hat und dieser noch anhält. Industrie sowie Handwerk sind seit den erheblichen Preissteigerungen der Energie sehr sensibilisiert auf die Effizienz. Eine energiesparende Anlage ist heutzutage das A und O!

Krise als Chance ... gibt es da vielleicht einen Lichtblick?

Chance sehe ich in diesem Sinn keine. Leider haben wir nach wie vor damit zu kämpfen, qualifiziertes Personal zu finden. Wir können nur versuchen, unser Unternehmen in der Kostenstruktur zu optimieren, die Krise abzuwarten und etwas für die Zukunft daraus mitzunehmen.

Welche Maßnahmen setzen Sie für Ihr Unternehmen?

Wir haben in einige Maschinen investiert, um die Produktion effizienter zu gestalten. Die erhöhten Stromkosten können wir relativ gut durch unsere Photovoltaikanlage abfangen. Um die Lieferengpässe zu bewältigen, haben wir unser Lager aufgestockt und unser Bestellwesen optimiert.

Ihre persönliche Einschätzung zur Krise ...

Ich denke, uns steht eine Rezession bevor.



Innovativer Fleischermeister: Patrick Pabst will mit modernem Verkaufskonzept als GenussPapst durchstarten.



DER „FLEISCH-PABST“ FÜHRT ZUM GENUSS-HIMMEL

Eine Fleischerei mit Rezeption, die Kunden auch ein Paar Frankfurter frei Haus zustellt? Patrick Pabst bietet – mitten in Zeiten größter Preissteigerungen – genau das. Warum sich das ausgeht und wie er das oberösterreichische Start-up „GenussPabst“ anlegt, erzählte der Fleisch-Profi Roland Graf.

Studium der Lebensmitteltechnologie, gefolgt von einer Fleischerlehre, die er als Meister abgeschlossen hat – Patrick Franz Pabst kennt die Branche trotz seiner jungen Jahre bestens. Bei der Innviertler Fleischwaren KG hat er gearbeitet, im Schlachtbetrieb der Handbauer-Gruppe, bei Hütthaler Frischfleisch in der Qualitätskontrolle und Naturdärme verkaufte er von Schwaben bis nach Südtirol. Diese massive Erfahrung ist die Schlagkraft hinter „GenussPabst“, das er im Oktober in Vöcklabruck eröffnet hat. Auf Neudeutsch würde man bei seinem Geschäft von einem „Concept Store“ sprechen, wenn die besten Erzeugnisse von einem Kenner kuratiert und weiterverkauft werden. „Wie soll ich einen Schinken besser machen als je-

mand, der das seit Jahrzehnten macht?“, fragt Pabst. Und schneidet zur Antwort den Kund:innen lieber eine Scheibe von Werner Grafs Rauchschinken oder dem „Piroshka-Speck“ aus Leithaprodersdorf auf.

Spezialitäten-Konzept

Der Oberösterreicher reiht sich damit in eine Reihe von Fleischereien neuen Typs ein: Produziert wird nicht im Haus, veredelt schon – so wie es z. B. auch Wiens „Praterwirt“ (siehe auch Fleisch & Co 7/2022) hält. Dafür sorgen mehrere Spezialisten für ein Sortiment von Hartwürsten bis Rohschinken, das sich nicht verstecken braucht und „weg von der Industrie geht“. Der Schinkenspeck aus Südtirol stammt ebenso von einem kleinen Produzenten wie

die Landjäger von Hans Pfluger in Thiersee, lokale Genüsse liefert etwa die Innviertler Bio-Käserei Höflmaier aus Lochen am See im Innviertel.

Erwerben kann man diese Köstlichkeiten vor Ort, an der Linzer Straße (lokal als „Leiner-Kreuzung“ bekannt), wo Patrick Pabst die Kunden an einer Rezeption empfängt wie in einem Hotel (siehe Bild rechts). Die entspannte Atmosphäre und das Kundengespräch im nur 15 m² großen Verkaufsraum sind ihm wichtig, vor allem aber gibt es keine Kühlvitriolen. Denn das eigentliche Geschäft liegt nicht in der Abholung, sondern in der Zustellung. Wie es die Branchen größten „Gurkerl.at“ oder „Flink“ vorzeigen, stellt auch „GenussPabst“ seine Waren zu. Bestellt wird bis 18 Uhr des Vortags

in den Gemeinden der Region Vöcklabruck, zugestellt am Tag darauf.

Nachhaltig dank Logistik

„Das hilft auch gegen die Verschwendung“, ist dem Gründer auch die nachhaltige Seite seiner in Eigenlogistik betriebenen Greißlerei auf Rädern wichtig. Papier statt Plastik herrscht etwa bei der Verpackung vor. Und natürlich gibt es beim gelernten Oberösterreicher auch warme Speisen zu bestellen, die das Herz höher schlagen lassen: Ein Bratln muss natürlich sein, aber auch Hascheeknödel kommen gerne ins Haus. „Das Bratln wird immer am Vorabend ins Rohr geschoben und ist dann so entsprechend frisch.“

Und wenn jemand nur fünf Blatteln Schinken bestellt? „Den

Kunden rate ich bewusst immer: Bestellt lieber weniger, dafür öfter“, wischt Pabst die Bedenken beiseite. Zehn Euro kämen bei seinem breiten Sortiment schnell zusammen. Sollte jemand auf Dauer immer nur wegen fünf Deka Wurst den Lieferdienst bemühen, setzt er – Hausrucker durch und durch – auf ein offenes Gespräch: „Das System kann nur funktionieren, wenn alle mitspielen.“ Zumal es Pabst den Kunden ohnehin leicht macht. Eine Kooperation mit der „Streuobstwerkstatt“ sowie dem lokalen Bäcker etwa sorgt für ein komplettes Frühstück mit Säften, Honig und Gebäck. „Die Preise liegen genau so hoch wie beim Bäcker“, ein Kümmelweckerl um einen Euro etwa packt man genauso gerne zu den Wurstwaren wie Salat zum Hühnerspieß oder Sauerkraut zum Surripperl.

Der Pabst als Papst

Zwei Mitarbeiter und ein Fahrer gehören zum Start-Team von „GenussPabst“, der sich als Marke für Genuss etablieren will. Das unterstrich auch das originelle Video zur Eröffnung, in dem vom Vatikan auf das Hausruckviertel geschnitten wird. Patrick Franz Pabst übernimmt so optisch die Rolle als „Oberhaupt für Genussartikel“. Und als solcher sorgt er sich auch um die gestiegenen Kosten. Von der Planrechnung des

Start-ups im März 2022 samt einem Strompreis von neun Cent kann er heute nur träumen; der aktuelle Tarif sieht 50 Cent vor. Der Verzicht auf offene Kühltheken kommt Pabst zwar entgegen, doch weitergeben kann er die Kosten nicht.“

Breites Sortiment

Umsätze generiert aber auch das Catering-Service, das vom Plattenlegen bis zum „Brot für 150 Personen“ angeboten wird. Doch sein Zustellservice im Kleinen soll für alle leistbar bleiben, nicht zuletzt auch für Familien: „Für unsere Waren muss dafür niemand mehr wegfahren.“ Und er selbst versucht Umwege in seiner Logistik hintanzuhalten. Dafür will „GenussPabst“ seinen Kunden 2023 auch ein noch breiteres Sortiment bieten. Da kann dann Bier dazukommen oder natürlich auch die gesamte Beilagen-Welt für die Grillsaison. Beraten werden die Anrufer bereits jetzt in Richtung Mehrverkauf: Soll es noch ein Semmel zur Wurst sein? Oder benötigt jemand eine Vorspeise oder einen Salat als Beilage? Und am Ende könnte „auch eine Listung im stationären Handel mit einem Eigenlabel stehen“. Denn manchmal denkt auch der Vöcklabrucker Pabst ganz orthodox.

Roland Graf ■
<https://genusspabst.at>



LASKA

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

LASKA.

Scharfe Klinge!

Profi-Fleischermesser bei LASKA!

Messeraktion!
 Super -
 Sonderrabatte
 bis
 30.11.2022
 Solange
 der Vorrat reicht.



Der beste Messerstahl aus Solingen hat einen Namen - **EICKER!**

- « besonders schneidhaltig
- « rutschfester Kunststoffgriff in neongelb
- « komplettes Programm in allen Größen
- « codiert

LASKA,
 der führende Anbieter
 von Fleischermaschinen
 und Artikeln zur Fleischwaren-
 und Wurstherstellung.



Damit Ihr Messer immer messerscharf ist bieten wir Ihnen Schleifmaschinen und Schleifzubehör.

Das zentrale Kernstück des neuen Fachgeschäfts ist die Theke Sirius®3 von Aichinger. Der ideale Rahmen für die Präsentation des Angebots der Kirchdorfer Fleischwaren.



VOM DIENSTLEISTER ZUM NAHVERSORGER

Die Kirchdorfer Fleischwaren habe sich in Österreich als Zerlegebetrieb und Partner der großen Fleisch- und Wurstwarenhersteller einen hervorragenden Namen gemacht. Seit 2016 fungiert das Unternehmen auch als klassischer Nahversorger und hat heuer nun auch das Fachgeschäft neu gestaltet – und vergrößert!

Was 1980 als reiner Schlachtbetrieb begann, setzte sich 1989 als Zerlegebetrieb fort. Die Kirchdorfer Fleischwaren Gesellschaft m.b.H. im oberösterreichischen Kirchdorf an der Krems hat sich in dieser Nische in Österreich einen hervorragenden Namen und mit dieser

Dienstleistung zum unverzichtbaren Partner namhafter Fleisch- und Wurstwarenhersteller gemacht. Aber auch in der Gastronomie wird das Sortiment des Unternehmens sehr geschätzt.

Geschäftsführer Andreas Stürmer weiß von den zahlreichen Investitionen in den

letzten 15 Jahren zu berichten: „Unsere Hauptthemen waren die Herkunftsgarantie und die Rückverfolgbarkeit. Seit 2009 bieten wir nur noch Fleisch aus Österreich an.“ Das Unternehmen zerlegt hauptsächlich Schweine, aber auch einen geringen Anteil an Rindern. Wichtigste Kunden sind renommierte Betriebe wie Berger, Wiesbauer, Wiesbauer-Gourmet, Senninger, Krainer, Messner, Sorger und viele weitere. Aber auch kleine und mittlere Fleischereien in den meisten Bundesländern werden beliefert. Das Rohmaterial bekommen die Kirchdorfer Fleischwaren von den wichtigsten Schlachthöfen Oberösterreichs wie Handlbauer, Großfurtner, Gruber, Hochhauser oder auch Berghamer.

Start als Nahversorger

In kleinem Rahmen, eher für den Hausbedarf und mit einem kleinen Fabrikverkauf



Die Kirchdorfer Fleischwaren in Kirchdorf an der Krems haben sich mit der neuen Fleischerei ein tolles Standbein als Nahversorger geschaffen.

haben die Kirchdorfer Fleischwaren schon länger gewurstet. So richtig mit dem Thema „Nahversorgung“ durchgestartet ist das Unternehmen dann 2016. Andreas Stürmer berichtet: „Damals hat der Fleischer in Micheldorf in unserer unmittelbaren Umgebung zugesperrt, der Kollege in Kirchdorf an der Krems steht unmittelbar vor der Betriebschließung, daher war es für uns nur logisch, dieses Thema stärker anzugehen. Daher haben wir 2016 schon eine erste kleine Fleischerei eingerichtet. Dieses Fachgeschäft wurde von der Bevölkerung so gut angenommen, dass sich relativ bald herausstellte, dass die Größe nicht reichen würde. Daher haben wir uns 2020 entschieden, den gesamten Verkaufsbereich neu zu gestalten und zu vergrößern, aber auch die Produktion auszubauen. Hier haben wir in neue Kühl- und Klimareiferräume investiert, aber auch eigene Füllerei- und Verpackungskapazitäten geschaffen.“

Das neue Geschäft

Die eigentlichen Planungen starteten im Jänner 2021, im August 2021 begann der Umbau. Eröffnet wurde das neue Fachgeschäft im Juni 2022. Das neue Fachgeschäft wurde gemeinsam mit dem Ladenbauprofi Aichinger gestaltet, federführend für das deutsche Ladenbauunternehmen war der Aichinger-Experte Andreas Raab an der Gestaltung, Umsetzung und Koordination des Umbaus beteiligt. Das neue Geschäft ist stattliche 125 Quadratmeter groß. Prunkstück des Ladens ist einmal mehr die Theke Sirius®3 von Aichinger. Aber auch der große Dry Ager, der gelungene Verzehrereich und die zahlreichen SB-Schränke laden den Genießer zum Zugreifen und Verweilen ein.

Umstellung auf Vollsortiment

Die Kirchdorfer Fleischwaren stellen nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Investitionen in die Herstellung das volle Sortiment an Fleisch- und Wurstwaren her. Sogar Salami, Rohwürstel und Kantwurst werden

Geschäftsführer Andreas Stürmer ist auf die Rohwürstkompetenz seines Unternehmens ganz zu Recht stolz. Die scharfen Hauswürstel schmecken wirklich exzellent.



in Kirchdorf veredelt. Die Spezialitäten des Hauses sind der Bauernschinken, die Krakauer, der Speck und das breite Würstelangebot. Dazu kommt eine breite Palette an Halbfertig- und Fertiggerichten sowie tägliche Menüs. Besonders die Spezialitäten im Glas wie Gulasch, Beuschel, Pasta Bolognese etc. werden sehr gut angenommen.

Die Essensplätze im Geschäft sind stets stark frequentiert, ebenso jene vor dem Laden. Für Hungerige außerhalb der Öffnungszeiten oder an Sonntagen stehen vor dem Geschäft gleich zwei Verkaufsautomaten zur Verfügung, die auch regelmäßig nachgefüllt werden müssen.

Die drei Standbeine

Wesentliches Standbein der Kirchdorfer Fleischwaren bleibt natürlich die Zerlegung. Das Fachgeschäft mit seinem Vollsortiment entwickelt sich aber weiterhin ausgesprochen positiv, sodass dieser Bereich immer wichtiger wird. Der Neubau hat dieser Entwicklung noch einmal Dynamik verliehen. Das dritte Standbein im Haus ist der Verleih von Grillgeräten für Fleisch, Wurst, Spanfer-

kel und Hühner, aber auch von Fritteusen und sämtlichem Equipment für Catering und Partyservice. Andreas Stürmer: „Vom kleinen Geburtstagsfest bis zu großen Volksfesten mit Bierzelt können wir alles mit Schankanlagen, Geschirr, Besteck und Gläsern ausstatten. Wir führen das komplette Programm. Auch dieser Geschäftszweig entwickelt sich seit dem Ende der Corona-Lockdowns sehr erfolgreich.“

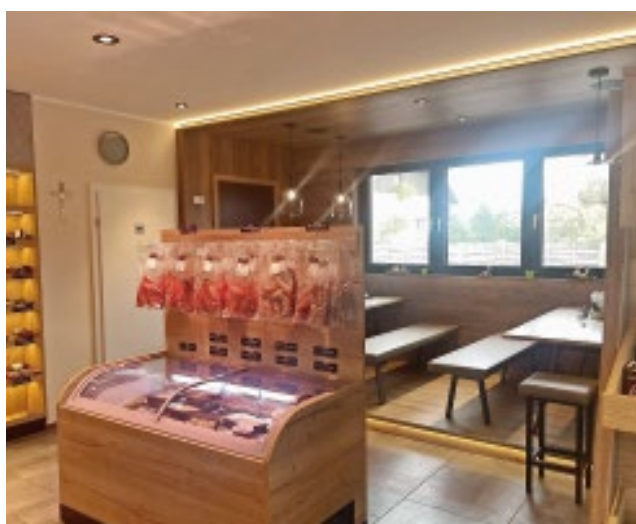
Familie als Stärke

Die Kraft beziehen die Kirchdorfer Fleischwaren aus dem Familienzusammenhalt. Einerseits sind mit Roman und Gerlinde Rankl noch die Seniorchefs eingebunden, andererseits führen die beiden Brüder Andreas und Peter Stürmer den Betrieb ausgesprochen erfolgreich, der dritte Bruder Maximilian Rankl zeichnet für die Kommissionierung und die Verladung verantwortlich. Die Kirchdorfer Fleischwaren beschäftigen aktuell 48 Mitarbeiter inklusive der Familie. Auch zwei der Gattinnen der drei Brüder, Daniela Stürmer und Oksana Rankl arbeiten im Unternehmen. **HaRo** ■



Ein wunderbares, modernes Fachgeschäft: Die Fleischerei der Kirchdorfer Fleischwaren bietet für jeden Genießer etwas.

Der Verzehrereich lädt zum Verweilen ein, im Vordergrund gibt es auch Schmankerln für Hund und Katz' als SB-Ware.





Die Freude und der Stolz über das neue Fachgeschäft ist den Ebners anzusehen (v.l.): Wolfgang Ebner, Gattin Karin und Bruder Reinhard.

INSZENIERUNG ALS ERFOLGSGARANT

Der EU-Schlachthof Ebner in Irrnfriz im Waldviertel hat sein Fachgeschäft in ein Fleischparadies verwandelt. Als Partner entschied man sich für den Ladenbauprofi Aichinger.



Das richtige Inszenieren von Wurst- und Fleischprodukten ist heute wichtiger denn je. Das hat auch der EU-Schlachthof von Fleischermeister Wolfgang Ebner erkannt und sein Fachgeschäft runderneuert. Die Wurzeln des Familienbetriebs, Wolfgang Ebner führt den Betrieb gemeinsam mit Gattin Karin und Bruder Reinhard, reichen bis in das Jahr 1917 zurück. Nach dem ersten großen Erneuerungsschritt im Jahr 1999, damals wurde der Schlachthof EU-reif neu errichtet, ist die Vergrößerung und komplette Umgestaltung des Fachgeschäfts ein weiterer wesentlicher Meilenstein in der Unternehmenshistorie. Heute beschäftigen die Ebners 30 Mitarbeiter, führen eine Filiale in Drosendorf,

Auch für das Zusatzsortiment ist mehr als genug Platz vorhanden. Das Geschäft ist hell und kundenfreundlich gestaltet. Die Säule als Altbestand wurde perfekt integriert.



Zusätzlich zur Vergrößerung des Verkaufsraumes wurden auch acht Gastplätze geschaffen.

Das neue Fachgeschäft der Ebners von außen: Ein barrierefreier und überdachter Zugang wurde installiert.



betreiben einen Verkaufsautomaten beim EKZ in Horn, der sensationell gut geht, mit einem Wort, das Geschäft floriert. Ganz besonders seit dem Umbau im November 2021.

Die Spezialitäten des Hauses erfreuen sich bei Kund:innen aus nah und fern großer Beliebtheit. Hervorzuheben sind die Waldviertler Saumaisen, der Leberkäse, das Geselchte, die Dürre und vieles mehr. Beim Fleisch ist die Eigenschlachtung natürlich ein besonderes Plus.

Der Geschäftsumbau

Das Fachgeschäft in Irnfritz wurde komplett erneuert und wesentlich vergrößert und bietet jetzt den Feinschmeckern auf einer Fläche von 80 Quadratmetern alles, was das Herz begehrt. Als Partner für den Umbau und die Neugestaltung entschied man sich für den Ladenbauprofi Aichinger.

Die Umbauarbeiten umfassten folgende Schritte:

- Das bestehende Lokal wurde komplett entkernt.
- Alle Installationen wurden neu verlegt und auf Stand der Technik gebracht (Sanitär, Kälte, Elektro).
- Der Verkaufsraum wurde im vorderen Bereich mit einem Zubau erweitert und beidseitig wurde ein alter Kühlraum in den Nebenraum verlegt, sodass auch hier mehr Platz zur Verfügung steht.
- Eine mit rund sechs Metern längere Verkaufstheke wurde eingebaut.
- Acht exquisite Verabreichungsplätze wurden geschaffen.
- Der Kundenraum wurde wesentlich vergrößert.

- Ein barrierefreier und überdachter Zugang wurde installiert.

Die größte Herausforderung während des Umbaus war es, die große Säule sowie den zugehörigen Träger vom letzten Umbau entsprechend in das Neue Lokal zu integrieren. Das ist hervorragend gelungen.

Das Kernstück: die Theke Sirius 3

Das zentrale Kernstück des neuen Fachgeschäfts der Ebners ist die Theke Sirius@3 von Aichinger.

Dieses Modell überzeugt mit beeindruckenden Features:

- sinkende Betriebskosten dank eines zwischen -3 °C und -6 °C und eines dementsprechend geringen Kälteleistungsbedarfs
- Entlastung der Mitarbeiter, mehr Abverkauf durch verbesserte Ergonomie, Bedienfreundlichkeit und Zubehör
- unterschiedlichste Glasauflagen für jeden Bedarf
- Die Multi-Fan-Technologie erhöht die Betriebssicherheit.
- Der Verdampfer ist verzinkt und hat dadurch geringste Korrosionsanfälligkeit.

Ein zufriedener Fleischer

Kein Wunder, dass Fleischermeister Wolfgang Ebner ins Schwärmen kommt: „Der Umbau hat trotz aller Herausforderungen bestens geklappt, wir haben den Zeitplan

perfekt eingehalten. Die Kunden nehmen das neue Geschäft sensationell an, der Umsatz hat mehr als deutlich zugelegt. Unsere Spezialitäten können wir jetzt endlich so in Szene setzen, wie sie es verdienen. Auch unser Fachverkäuferinnen sind restlos begeistert.“

Besonders stolz ist Wolfgang Ebner auch auf die Fleischqualität. Hervorzuheben sind die speziellen Zuschnitte von der Kalbin, der Fleischer denkt sogar über die Anschaffung eines Dry Agers nach.

HaRo ■



Besonders stolz ist Wolfgang Ebner auch auf die Fleischqualität. Hervorzuheben sind die speziellen Zuschnitte von der Kalbin.

DER EINKAUF IM WANDEL

Eine neue Umfrage zeigt, wie hybrid die Einkaufsgewohnheiten bereits sind.

Was den Einkauf von Produkten des täglichen Bedarfs wie Lebensmittel und Drogerieprodukte angeht, sind die Österreicher:innen traditionell: 85% kaufen vorwiegend offline, also im Geschäft ein. Knapp zehn Prozent sind hybride Shopper, also solchen, die zum Teil vor Ort, zum Teil digital einkaufen. Fast ausschließliche Online-Shopper gibt es gerade einmal fünf Prozent, so zeigt die Umfrage von marketagent.

Dennoch zeichnet sich ein Shift ab: Knapp jeder Zweite ist der Meinung, dass zukünftig mehr Menschen Produkte des täglichen Bedarfs im Internet bestellen werden. Denn das Online-Shopping bietet Vorteile: Vor allem jederzeit und von überall bestellen zu können ist für knapp die Hälfte ein großer Pluspunkt.

Trendwende bei den Jüngeren

Die Generation Z setzt bereits vermehrt auf Online-Käufe und informiert sich öfter über Lebensmittel im Internet. Im Gegensatz dazu sind die älteren Altersgruppen gegenüber dem digitalen Einkaufen noch etwas skeptisch. Gründe dafür könnten in den unterschiedlichen Einkaufsbedürfnissen zu finden zu sein: Während die Baby Boomer und die Generation X die Beratung und den zwischenmenschlichen Kontakt vor Ort im Geschäft schätzen, haben für die jüngeren Generationen andere Aspekte Priorität beim Einkauf ihrer Konsumgüter.

„Besonders spannend sind die Ergebnisse über neue Möglichkeiten, die für das Shopping in Zukunft relevant sein und die Grenzen zwischen offline und online verschwimmen lassen werden“, erläutert Thomas Schwabl, Geschäftsführer von Marketagent. „Neben der Online-Bestellung nach Hause sind für die Befragten vor allem Self-Check-out-Kassen und die Möglichkeit, den QR-Code auf Produkten einzuscannen, um weitere Infos dazu zu erhalten, interessant.“

Top-Vorteile beim Online-Einkauf

- 48,8 % rund um die Uhr bestellbar
- 44,8 % bequem – kein Weg, kein Tragen
- 37,2 % keine Wartezeit an der Kassa
- 34 % Zeitersparnis
- 30,3 % einfacher Preisvergleich

Haushaltsentscheider:innen, n=1.000, Mehrfach-Nennung möglich ■



FIT FÜR DIE ZUKUNFT: DER ERSTE METZGEREILADEN OHNE VERKAUFSPERSONAL

Der Arbeitskräftemangel als Innovationsbooster: Die Metzgerei Hack eröffnet einen Selbstbedienungsladen.

Wir begreifen die aktuelle Personalknappheit im Metzgerhandwerk nicht als Problem, sondern als Chance“, sagt Steffen Schütze, Metzgermeister und Geschäftsführer der Metzgerei Hack im deutschen Freising. Zusammen mit dem Planungsbüro Obermeier, den Spezialisten für Metzgereiladenbau von Schrutka-Peukert und den Experten für personalfreie Ladengeschäfte von SmartStore24 arbeitet er aktuell mit Hochdruck an dem ehrgeizigen Projekt, noch in diesem Jahr den ersten rund um die Uhr geöffneten Metzgereiladen ohne Personal zu eröffnen.

Unbegrenzte Öffnungszeiten

Wie das für den Kunden geht? Ganz einfach: einmalig registrieren, die Tür öffnet sich, einkaufen, den ganzen Einkaufskorb samt Inhalt in die Scan-Box legen, kurz warten, elektronisch bezahlen – das war's. „Rund um die Uhr einkaufen und bezahlen ist so für die Menschen total einfach. Scannen und Bezahlen übernimmt das System automatisch“, Michael Kimmich, Geschäftsführer SmartStore24. Wie das für den Metzger geht? Noch einfacher: Die Öffnungszeiten sind unbegrenzt, die Bestandsverwaltung automatisch, alle gängigen Zahlungsmethoden

können eingebunden werden. Diebstahl ist durch die Kundenregistrierung und diverse Kameras praktisch ausgeschlossen, sagen die Entwickler von SmartStore24.

Die richtige Ladenbaulösung

Für die richtige Einkaufsatmosphäre sorgt das Planungsbüro Obermeier zusammen mit Schrutka-Peukert. „Die Kunden sollen gerne kommen und sich wohlfühlen, auch ohne Bedientheke und Personal“, sagt Peter Obermeier. Da das erste Selbstläufer-Projekt – so der Name von Schrutka-Peukert für neue Ladenbaukonzepte mit keinem oder wenig Personal – noch dieses Jahr eröffnen soll, werden einige Bestandteile der 3-D-Konzeptstudie erst nachträglich umgesetzt, der Laden an sich wird aber laufen. Obermeier und Schrutka-Peukert sehen die Zukunft für Handwerksmetzgereien ohnehin in gemischten Ladenbaulösungen – quasi Selbstläufer light –, die traditionelle Bedientheken mit automatisierten Ladenbereichen kombinieren. So kann dank cleverer Planung das Geschäft mit weniger Personal betrieben werden und nach Ladenschluss kann sogar noch ein Teil des Ladens länger oder auch rund um die Uhr ohne Personal geöffnet bleiben. ■



Constantin und Valentina Kuchler leiten S.A.M. Kuchler erfolgreich in zweiter Generation. Die Innovationskraft als hervorstechendes Unternehmensmerkmal ist ungebrochen.

DIE KUNST DES **AUFSCHNEIDENS**

Das österreichische Unternehmen S.A.M. KUCHLER Electronics GmbH entwickelt und produziert hochqualitative Aufschnitt- und Verpackungsmaschinen am Headquarter-Standort in Klagenfurt. Als Familienunternehmen in zweiter Generation steht seit 60 Jahren das Schneiden und Verpacken von Wurst, Schinken, Käse auf möglichst kleinem Raum im Fokus. Die ständige Weiterentwicklung der Geräte führt zur Weltführerschaft von innovativen Lösungen.

Gegründet und aufgebaut wurde die Kuchler Group vom Unternehmer und Erfinder Fritz Kuchler. Schon mit 23 Jahren wurde Kuchler Generalvertreter eines deutschen Waagen- und Aufschnittmaschinen-Herstellers. Daher hatte der Firmengründer seit seiner Jugend intensiven Einblick in die Probleme, die Anwender mit Aufschnittmaschinen tagtäglich haben und hatten, ob beim Fleischerfachgeschäft oder bei der Supermarktfleinkosttheke. Aus diesen Erfahrungen heraus entstanden zahlreiche Verbesserungsideen und die Vision einer Maschine, die Aufschnitte automatisch ohne Handberührung schneiden kann. Als dann in den späten 60er-Jahren die Elektronik aufkam, erkannte Fritz Kuch-

ler das Potenzial zur Verwirklichung seiner Vision.

1971 brachte er die erste elektronisch gesteuerte Aufschnittmaschine der Welt (!) auf den Markt. Sie legte den Grundstein für den Aufbau des modernen Unternehmens mit umfangreicher Entwicklungsabteilung, eigener Produktion in Österreich und dem Vertrieb unter der Marke S.A.M. Übrigens, S.A.M. steht für das Lateinische „Sine Auxilio Manus“ – was übersetzt „ohne Hilfe der Hand“ bedeutet.

Superlativ S.A.M.

Seither war und ist der weltweite Erfolg des Klagenfurter Unternehmens nicht mehr aufzuhalten. Ungezählte Patente, insgesamt mehr als 500 (!), meldete S.A.M. Kuchler im Lauf der

Jahrzehnte an. Tochterunternehmen in Deutschland und in der Schweiz sind beredtes Zeugnis für die expansive Firmenpolitik, rund 50 Mitarbeiter in Österreich und weitere zehn an den beiden anderen Standorten sorgen für zufriedene Kunden.

Diesen Erfindergeist von Unternehmensgründer Fritz Kuchler verspürt man bei einem Rundgang im Stammhaus in Klagenfurt auf Schritt und Tritt. Vor allem in der Entwicklungsabteilung, in der die kreativen Tüftler des Unternehmens an immer neuen Lösungen im Sinne der Anwender arbeiten. Aber auch im aktuellen Schauraum, in dem das gesamte Leistungsspektrum von S.A.M. Kuchler Electronics mehr als eindrucksvoll unter Beweis gestellt wird.

Die nächste Generation

Schon frühzeitig hatte Fritz Kuchler erkannt, dass die Firmennachfolge eine der wichtigsten Entscheidungen im Leben eines Unternehmers ist. So trat Sohn Constantin schon 2016 mit 21 Jahren in das Unternehmen ein. Nur zwei Jahre später, 2018 wurde Constantin Kuchler Geschäftsführer und führt das Familienunternehmen seither in nächster Generation fort. „Wir wurden in die Firma geboren, wir haben unserem Vater schon als Kinder während der Autofahrten Geschäftsbriefe vorgelesen, manchmal durften wir auch die Schule schwänzen, um bei wichtigen Terminen dabei zu sein. So hat uns unser Vater frühzeitig an das Unternehmerleben gewöhnt“, erzählt der Firmenchef.



Die S.A.M.-Unternehmensgeschichte

1963 Fritz Kuchler (*Bild links*) übernimmt im Alter von 23 Jahren nach dem Ableben seines Vaters das Unternehmen mit fünf Mitarbeitern. Im selben Jahr wurde er zum jüngsten Bizerba-Generalvertreter für das bestehende Verkaufsgebiet.

1969 Gründung der Entwicklungsabteilung „Electronics Constructions“, für die Realisierung der Vision: Aufschnittmaschine mit automatischer Scheibenablage ohne Handberührung. Die revolutionierende Neuheit des Mikroprozessors ist Grundlage für die Entwicklung. Patentanmeldung der neuen Entwicklung: Mechanisches Ablegesystem mit elektronischer Steuerung. 1970 und 1971 werden Patente für fünf Länder erteilt.

1971 Die erste elektronische Aufschnittmaschine der Welt wird von Kuchler geboren. Erste Präsentation der Weltneuheit „Elektronisch gesteuertes Ablegesystem“. Die Serienfertigung wird in der Montagehalle (siehe Bild unten) gestartet.

1979 Neubau des Kuchler-Werks für Produktion und Vertrieb in Klagenfurt mit direkter Fluganbindung. Bis heute werden alle S.A.M. Geräte hier entwickelt und gebaut.

1983 Kuchler wird eigenständig und bringt unter der Marke S.A.M. eine komplette Typenreihe der patentierten System-Aufschnittmaschinen sowie elektronischen Ladenwaagen auf den Markt.

1985 Der Vertrieb von S.A.M. Geräten in Österreich erfolgt erst über Händler, hiervon ausgenommen ist die Belieferung von Großkunden, wie etwa der „Konsum Österreich“. Durch die Firmengründung der Kuchler Electronics GmbH sowie Kuchler Electronics Deutschland GmbH steht dem Direktverkauf in Österreich und Deutschland nichts mehr im Wege.

1986 Präsentation der S.A.M. Geräte auf der Internationalen Fachmesse IFFA in Frankfurt wird zu einem großen Erfolg. Es werden Verträge für die Vertretungen von S.A.M. Geräten mit Händlern aus acht Ländern abgeschlossen, die einen sofortigen Ausbau der Produktion erfordern.

1990 Innovationspreis der Stadt Klagenfurt für die Produktlinie S.A.M. System-Aufschnittmaschinen. Firmengründung von Rent-a-Chalet (Kuchler Group) als Vorläuferin der heutigen S.A.M. Innovations GmbH & Co KG.

2001 Start der ersten Slice-und-Pak-Geräte S.A.M. Handpak und S.A.M. P1. Die Einführung des Patent-Modells S.A.M. P2 und der Markenverpackung SamPak (Multi Frische Pak) 2002 führt zu großen Erfolgen in Deutschland, Tschechien, Niederlande, Belgien und in der Schweiz.

2006 Fertigstellung des Werkneubaues in Klagenfurt am Wörthersee, erweitert auf 4.500 m² modernster Ausstattung.

2016 Durch die laufenden R&D-Entwicklungen von Fritz Kuchler wurden bis dato mehr als 500 Patente geschaffen. Fritz Kuchlers Sohn Constantin Kuchler steigt ins Unternehmen ein.

2018 Constantin Kuchler wird zum Geschäftsführer bestellt. S.A.M. beliefert die ersten Online-Supermärkte mit Aufschnittsystemen und wird mit dem Innovationpreis des Landes Kärnten ausgezeichnet.

2022 Entwicklung einer Weltneuheit im Bereich Slicing & Packaging: S.A.M. stellt auf der IFFA in Frankfurt erstmalig die Neuentwicklung S.A.M. MAP-Maschine vor. Es ist die erste Aufschnitt- und Verpackungsstraße, die auf kleinstem Raum automatisch mehrlagige MAP-Packungen produziert.



SamPak – Kuchlers aktuellster Innovationscoup

Das Thema „Schneiden und Verpacken“ sorgt heute für den größten Umsatzanteil: Vollautomatische Aufschnitt- und Verpackungsstraßen mit Preisauszeichnern, Aufschnitt- und Verpackungsroboter für die Bedientheke nach Industrie-Standard 4.0, aber auch voll- oder halbautomatische sowie manuelle Aufschnittmaschinen in Kombination mit Verpackungsgeräten für SamPaks stellt S.A.M. Kuchler her.

Den vorläufig aktuellsten Innovationscoup landete das Unternehmen mit SamPak®, der Verpackung, die das Aroma und die Schnittfrische der Aufschnitte mehrere Tage lang bewahrt. Hygienisch, ohne Handberührung, in mehreren Lagen. Jede Lage von der anderen getrennt. Die atmungsaktiven Mehrkammern ermöglichen eine Entnahme nach Bedarf. Der Kunde öffnet Portion für Portion. Ungeöffnete Lagen bewahren ihre Frische.

Neue Verpackungsstraße

Ganz neu ist die MAP-Aufschnitt- und Verpackungsstraße mit der unter Schutzatmosphäre verpackt wird. Damit wird eine lange Haltbarkeit der Packungen gewährt. Auf kleinstem Raum kann die Maschine so für Produktionsstätten im Mittelstand und Handwerk flexibel produzieren. Die Geräte können dort eingesetzt werden, wo Sliceranlagen zu groß, überdimensioniert und unflexibel sind. Aufgrund der kleinen Standfläche benötigt die S.A.M.

Die Fertigungshalle bietet den Mitarbeitern perfekte Arbeitsbedingungen und den passenden Rahmen für die innovativen Maschinen des Herstellers in Klagenfurt.

Aufschnitt- und Verpackungsstraße lediglich einen Platzbedarf von etwa zwei Meter und produziert zirka 150 Packungen pro Stunde vollautomatisch. Dabei wird mit einer Maschine geschnitten und verpackt, ganz ohne händisches Dazutun – Sine Auxilio Manus eben.

Kurze Lieferzeiten

Eines der Erfolgsgeheimnisse des Klagenfurter Unternehmens ist der hohe Selbstversorgungsgrad, der in Zeiten gravierender Lieferprobleme und Rohstoffengpässe den Unterschied ausmachen kann. So werden die Bestandteile der Maschinen und Anlagen in Klagenfurt selber gedreht und gefräst und damit in die benötigte Form gebracht, auch die Kabelbäume werden selbst hergestellt. Lediglich die Rohmaterialien müssen zugekauft werden. Das sorgt für kürzere Lieferzeiten und ein kaum zu überbietendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Ein großes Plus in der heutigen Zeit.

In diesem Sinne dürfen wir uns wohl noch auf viele spannende Ideen aus Klagenfurt freuen, die das Einkaufen beleben und dem Verkaufspersonal das Arbeitsleben erleichtern.

HaRo ■



Besonders stolz ist man bei S.A.M. Kuchler auch auf die unternehmenseigenen Dreh- und Fräsanlagen, die nicht zuletzt dafür sorgen, dass die Lieferzeiten des Unternehmens nicht so dramatisch gestiegen sind wie bei anderen Anbietern.



**PENIAS**
Lebensmitteltechnik GmbH

5261 UTTENDORF
OBERÖSTERREICH
+43 7724 / 28 64

WWW.PENIAS.AT



**CLIPSYSTEME
AUFHÄNGELINIEN**





Der Vorarlberger Verpackungsspezialist Meier Verpackungen feiert heuer sein 40-jähriges Jubiläum. Für Fleisch & Co hat das Unternehmen, seit 2015 Teil der Bunzl-Gruppe, die erfolgreichen Jahre nochmals kurz Revue passieren lassen.

DIE ZUKUNFT DER VERPACKUNG AKTIV MITGESTALTEN

Seit mehr als 40 Jahren versorgt Meier Verpackungen seine Kunden mit den optimalen Verpackungslösungen für Lebensmittel, Versand und den To-go-Bereich. Die letzten Jahre haben die Welt vor neue Herausforderungen gestellt – vom Fachkräftemangel bis zur Rohstoffknappheit. Für Meier Verpackungen bedeutet dies vor allem aber eines: ihre Kompetenzen als Beschaffungsdienstleister sind so gefragt wie noch nie.

Kleine Reise in die Vergangenheit

Vor 40 Jahren startete Erhard Meier als „One-Man-Show“ mit dem Verkauf von Joghurtplatinen sein Unternehmen und entwickelte dieses fortan stetig weiter. Zu Beginn war das Privathaus des Gründers sowohl Firmengebäude als auch Lagerfläche. Bald darauf entstanden die Fachabteilungen für Fleisch- und Obstverpackungen. Später folg-

ten die Bereiche Versandverpackungen, Hygiene und To-go. Aber vielleicht das Wichtigste: Immer mehr kompetente und motivierte Verpackungsprofis verstärkten das Team.

Meier Verpackungen heute

Heute ist Meier Verpackungen ein mittelständisches Unternehmen mit 70 Mitarbeitern im Innen- und Außendienst und einem Jahresumsatz von über 45 Millionen Euro. Nicht zuletzt bedingt durch die Eingliederung in die Unternehmensgruppe Bunzl plc im Jahr 2015 und die Neuaufstellung der Führungsebene mit Ralf Oesingmann im Jahr 2018: Oesingmann brachte das Unternehmen besonders in puncto Digitalisierung und Nachhaltigkeit seither stetig weiter voran: „Digitalisierung ist nicht optional, sondern betrifft uns alle –, ob privat oder geschäftlich. Nahezu alle Prozesse bei

Meier Verpackungen sind bereits erfolgreich digitalisiert. Besonderer Fokus wird dabei auf die Optimierung des Order-to-Cash-Prozesses gelegt.“

Neben dem starken Fokus als Lieferant für die produzierende Industrie wird das Produkt- und Leistungsspektrum permanent mit neuen Portfolios ausgebaut. So ist Meier Verpackungen ein regional verankertes und international vernetztes Unternehmen, das sich für seine Kunden an einem weltweiten Netzwerk auditiertes Lieferpartner des Bunzl-Konzerns bedienen kann. Ralf Oesingmann: „Wir möchten uns die Verpackungsbranche in fünf Jahren nicht vorstellen – wir wollen sie mitgestalten. Als verantwortungsbewusstes Mitglied der Verpackungsindustrie ist es unsere Aufgabe, den Markt an Verpackungslösungen maßgeblich mitzugestalten und verschiedene Möglichkeiten aufzuzeigen – nachhaltig, innovativ, transparent.“



**Geschäftsführer Ralf Oesingmann
und Bereichsleiter Vertrieb und
Marketing Stephan Holzhammer
(v.l.n.r.)**

Gelebte Nachhaltigkeit

Vor allem die Nachhaltigkeit ist in der Philosophie des Unternehmens ein wichtiger Eckpfeiler. Die Lösungen zielen darauf ab, für jedes Produkt die maximale Haltbarkeit mit der nachhaltigsten Verpackung zu erzielen. Meier Verpackungen verfolgt hier die Ansätze „reduce, replace und recycle“ – Foodwaste minimieren, Nachhaltigkeit maximieren.

Konkret wurden folgende Ziele definiert:

- bis 2030 Energie ausschließlich aus erneuerbaren Quellen
- nachhaltige Produkte – „reduce“ (Stärkenreduktion) – „replace“ (substituieren durch nachwachsende Rohstoffe) – „recycle“ (wieder in Rohstoffkreislauf aufnehmbar)
- gewissenhafte Lieferketten durch regelmäßige Lieferantenaudits
- Kompetenzen im eigenen Haus durch eine hausinterne Akademie sowie externe Weiterbildungen stärken.

Auch Ralf Oesingmann bestätigt: „Schon jetzt haben wir für fast alle unserer Produktbereiche nachhaltige Alternativen freigetestet oder in der Freitestung. Wir sehen aber auch, dass die neuen Produkte in der Leistungsfähigkeit mitunter noch nicht 1:1 an die etablierten Lösungen heranreichen. Neben den Produkten sehen wir zukünftig einen erhöhten Informationsbedarf in puncto Produktinformation für den Endverbraucher. Diesem Bedarf werden wir ebenfalls Rechnung tragen. Ein stetiger Austausch mit Kunden, Endverbraucher, Lieferanten, Behörden und Experten – intern und extern – erlaubt es uns, Trends aufzugreifen, zu gestalten und auf den Markt zu bringen.“

Neues Teammitglied

Im Jahr 2021 durfte Meier Verpackungen Stephan Holzhammer als neuen Bereichsleiter Vertrieb & Marketing begrüßen. Und auch er hat seither maßgeblichen Anteil daran, dass es dem Unternehmen gelang, die Herausforderungen der letzten Zeit zu meistern. „Ist die Herausforderung auch noch so groß, mit Blick auf das Ziel bleibt die Motivation im Team hoch. Man wächst mit seinen Aufgaben, teilweise auch über sich hinaus. Der Weg zum Ergebnis kann anstrengend und schwer sein, aber er ist es wert, gegangen zu werden. Mit diesem Mindset gelang es uns, trotz der schwierigen Situationen als verlässlicher Partner aus der Krise herauszugehen. Diese Denkweise möchten wir uns erhalten“, ist Stephan Holzhammer Profi durch und durch.



Ein One-Stop-Shop für alle Bedarfe

Ein Ansprechpartner – wenig Aufwand – alles aus einer Hand. Das ist der Gedanke hinter der Transformation zum One-Stop-Shop. Alle Wünsche des Kunden rund um Verpackung und Hygiene werden abgedeckt und können über den gleichen Kanal und im selben Atemzug abgewickelt werden. Nicht nur die Zeitersparnis spielt hier eine wichtige Rolle für die Kunden – auch die Umwelt ist ein entscheidendes Kriterium. Transportwege minimieren und mit gutem Gewissen aus einem Sortiment nachhaltiger Produkte wählen – dafür wurde ein ausgeklügeltes Logistik-Konzept entwickelt.

To-go ist gekommen, um zu bleiben

Vom Café um die Ecke bis zum großen Supermarkt: To-go hat sich durchgesetzt und Meier Verpackungen ist voll mit dabei: Neben der Hausmarke „fairpac“ (Verpackungen bestehend zu 100% aus nachwachsenden Rohstoffen) kommt nun die Marke „Verive“ der Konzernmutter Bunzl plc neu ins Sortiment. Verive verfolgt diverse Ansätze, die mit dem Nachhaltigkeitskonzept des Unternehmens übereinstimmen. Authentisch nachhaltige Lösungen, bei denen jeder Schritt des Weges überprüft wird. Vom Rohstoffeinsatz bis hin zu den Arbeitsbedingungen während der gesamten Wertschöpfungskette. Das Motto: „To-go ohne schlechtes Gewissen.“

Aber nicht nur To-go, sondern auch Meier Verpackungen ist hier, um zu bleiben. Mit 40 Jahren Erfahrung sind die Voraussetzungen für weitere, erfolgreiche Jahrzehnte geradezu ideal. Wir sind bereits gespannt, welche Entwicklungen und Innovationen die Zukunft bringt. ■



1989 wurde die Unternehmenszentrale in der Diepoldsauer Straße in Hohenems bezogen
Gesamtnutzfläche damals: 1.100 m².



Regional verankert in Hohenems – global vernetzt als Teil der Bunzl-Gruppe:
Meier Verpackungen im Jubiläumsjahr 2022.



Die Lieferungen von Maschinen und deren Ersatzteilen ist für Gerhard Pockenauer-Gramiller dank langjähriger Partnerschaften im Moment gewährleistet. „Bei dieser Preisentwicklung aber sind wir alle gefordert“, so sein Fazit im Fleisch & Co-Gespräch.

„WIR KÖNNTEN MIT EINEM BLAUEN AUGEN DAVONKOMMEN“

Die explodierenden Energiepreise gefährden nicht nur den Wohlstand der Bevölkerung, sie stellen auch die größte Herausforderung für alle Unternehmen des Landes dar. 6.000 Geschäften droht, so schätzt der Handelsverband, bis Jahresende die Schließung, viele weitere stoßen an ihre wirtschaftlichen Grenzen. Überdies bringen auch der Arbeitskräfte-Mangel, die unterschiedlichen Lieferschwierigkeiten und vieles mehr die Unternehmen zusehends in die Bredouille. Und das betrifft nicht „nur“ die heimische Fleischerbranche, sondern auch die Handelsunternehmen.

Entsprechend schwierig ist die aktuelle Situation auch für das Salzburger Familienunternehmen Franz Gramiller & Sohn GmbH. Doch trotz vieler Probleme sieht DI Gerhard Pockenauer-Gramiller im Interview längerfristig auch Zuversicht am Horizont. Sein Tenor gegenüber Fleisch & Co: „Durch kluge Investitionen können Industrie und Handwerk durchaus auch profitieren.“

Fleisch & Co: Eine Krise jagt im Moment die andere. Wie steht es um Ihr Unternehmen?

DI Gerhard Pockenauer-Gramiller: „Wir sind aus der Coronapandemie an sich sehr positiv gestartet. Die Nahrungsmittelindustrie und das -gewerbe hatten ja, im Gegensatz zu anderen Branchen, immer etwas zu tun, dadurch haben auch wir Zulieferer ganz gute Umsätze gemacht.“

Doch nun stecken wir in der nächsten Krise fest ...

„Durch den Krieg in der Ukraine und der daraus resultierenden Energiekosten-Explosion merken wir schon, dass das Investitionsverhalten etwas zurückgeht. Wir haben ein Stück weit damit gerechnet, da in der jüngeren Vergangenheit natürlich aufgrund von Förderungen einige Investitionen bereits vorgezogen wurden. Dass es jetzt aber so schnell geht, hatten wir nicht auf dem Schirm.“

Die Kunden warten ab, verschieben und wissen selbst nicht, wo die Reise hingeht.

Dass es zum Teil ganz wilde Prognosen gibt, erleichtert die Planungen auch nicht.“

Wie sind Ihre Prognosen?

„Die Projektierungen werden natürlich teilweise zurückgefahren, dem entgegen haben wir ein anderes Problem – und dadurch könnten wir vielleicht sogar mit einem blauen Auge davonkommen. Denn der Arbeitskräftemangel macht schon länger sehr große Probleme –, da müssen sich die Produzenten wirklich etwas überlegen, um weiterhin ausreichend produzieren zu können. Damit wird eine Investition in kluge Automation immer wichtiger bzw. oft auch zur einzigen Möglichkeit, die Produktion aufrechtzuerhalten. Heutzutage muss man die Amortisationsrechnung allerdings auf der Basis machen, dass ich mir Personal einspare, das ich eigentlich gar nicht habe. Da gilt es, für den Kunden natürlich immer individuell abzuwägen, was mehr ‚schmerzt‘. Damit sind aber nicht nur die Kunden gefordert, sondern auch wir in unseren Beratungen.“

Maschinen statt Arbeitskräfte also?

„Durch eine gut geplante Anlage oder Linie erspart man sich nicht nur Personal und somit Lohnkosten, sondern auch viel Zeit. Denn hier erspart man sich nicht nur die Leute, sondern man bekommt gleichzeitig auch mehr Menge durch – eine Maschine kann locker 16 Stunden durcharbeiten. Dazu kommen natürlich noch die Qualitätssicherung und die wichtige Produktionssicherheit im Bereich Hygiene und das sind dann Faktoren, die man nicht monetär festmachen kann, aber die für ein Unternehmen dennoch immens viel wert sind.“

Kann das Fleischerhandwerk hier auch profitieren?

„Automatisierung heißt gleichzeitig immer auch Standardisierung. Und der typische Handwerker produziert meist viele unterschiedliche Produkte, da bringt eine Automatisierung nicht so viel. Im Handwerk hat sich gezeigt, dass sich eine kontinuierliche Investition bezahlt macht. Natürlich gibt es hier die sogenannten Generationenmaschinen, das heißt etwa, ein Kutter wird immer nur einmal pro Generation gekauft. Aber um immer am Puls der Zeit zu bleiben, braucht es laufende Investitionen, so kommt es dann nie auf einen Schlag zu einer (vielleicht sogar unleistbaren) großen Investition. Neue Maschinen bieten viele Vorteile: Sie sind hygienischer, schneller und oftmals vom Handling einfacher. Ein weiterer Vorteil: Viele alte Maschinen sind Stromfresser – eine moderne Ausstattung kann schon ordentlich Energie einsparen. Hier gilt es zudem, zu beachten, dass auch einige Förderungen von der Energieeffizienz (Stichwort: Energieeffizienzgesetz) der Maschinen abhängen. Auch hier sind wir von der Beratung her sehr gefragt.“

Zeichnen sich in der Branche auch weitere Trends ab?

„Einer der größten Trends der letzten Jahrzehnte ist das Thema geschnittene Ware, also Slicen. Hier ist natürlich die Automatisierung unschlagbar und kann schier unglaubliche Mengen produzieren.“

Ein weiterer Trend sind Verpackungen und Verpackungsmaschinen. Denn die Materialien ändern sich zusehends – und viele alte Maschinen können mit den neuen recycelten Kunststoffen oder Folien nicht mehr umgehen. Ganz stark sind auch die Kartonfolien, die immer mehr vom Konsumenten gefordert werden –, auch hier braucht es spezielle Verpackungsmaschinen, die damit arbeiten können. Dieser Verpackungstrend zieht sich mittlerweile auch in das Handwerk. So ist eine Tiefziehverpackungsmaschine längst nicht

mehr nur in der Industrie zu finden, sondern mittlerweile auch bei vielen Handwerkern. Der Grund sind die Anforderungen von Spar, REWE & Co, die die regionalen Produkte der Fleischereien nur in gängigen Verpackungen annehmen. Da sind die Maschinenhersteller und wir Händler wieder gefordert, die richtigen Lösungen für die Betriebe zu haben.“

Doch richtige Verpackungen braucht es nicht nur für die Lieferung an die Supermärkte ...

„Nein – diese geht auch Hand in Hand mit den immer beliebteren Verkaufsautomaten, in den die Produkte ja auch in ansprechender und moderner Verpackung angeboten werden müssen.“

Lieferschwierigkeiten gehören auch zur Tagesordnung – wie sieht es damit in Ihrem Unternehmen aus?

„Wir sind mit unseren langjährigen Partnern dankenswerterweise ausgezeichnet aufgestellt, im Moment gibt es mit der Lieferung von Ersatzteilen eigentlich wenige bis keine Probleme. Doch bei den Lieferzeiten kommt es zunehmend zu Verzögerungen, weil die Hersteller manche Komponenten – meistens Elektronikkomponenten aus Asien – aus welchem Grund auch immer nicht bekommen. Das wird uns, glaube ich, noch eine Zeit lang beschäftigen.“

Was uns aber noch mehr beschäftigt, sind die zum Teil massiven Teuerungen. Manche Bauteile sind sehr energieintensiv, das schlägt sich dann auf die Kosten nieder. Dann gibt es auch Teile, die bestehen aus Materialien, wo das Rohmaterial exorbitant teuer wird. Bei Plexiglas oder Plexikunststoffen gibt es im Moment zum Beispiel Preissteigerungen von rund 400 (!) Prozent. Das ist wirklich unfassbar.“

Diese Teuerung kann man aber nicht an den Kunden weitergeben?

„Natürlich können wir es nicht 1:1 weitergeben. Einerseits weil sich die Preissteigerungen wirklich in Dimensionen bewegen, die nicht mehr zu stemmen sind, aber auch weil wir teilweise gegenüber der Kundschaft Preisbindungen und parallel dazu langjährige Kunden-Lieferantenbeziehungen haben. Auf der anderen Seite kann man nicht alles selbst schlucken –, es wäre schön, wenn man von Luft und Liebe leben könnte.“

Einige Hersteller haben versucht, einen fairen Ansatz zu entwickeln und lassen den Maschinenpreis auf einem Niveau. Je nachdem, wie sich der Rohstoff entwickelt, gibt es dann einen sogenannten Materialteuerungszuschlag. Dieser Zuschlag variiert natürlich und wir weisen es am Angebot aus, dass dieser bei Lieferung noch on Top kommt. Viele Kunden fragen uns, ob es eher teurer oder billiger wird –, das ist aber kaum zu sagen.“

Wie ist Ihre persönliche Einschätzung zur Krise?

„Die Welt wird sich weiterdrehen. Die Zeiten sind für uns alle schwierig – und für fast alle Branchen. Während wir alle mit vielen Problemen konfrontiert sind, verdienen sich die Energieversorger krumm und dämlich, das ist schon ein Knackpunkt. Ich denke und hoffe, dass die Regierung, die Politik regulativ eingreifen und irgendwie eine Basis schaffen muss, damit uns allen trotz der Schwierigkeiten noch Luft zum Atmen bleibt. Weil sonst könnte es schon sein, dass der eine oder andere nicht mehr weiter machen wird. Ein Freund von uns ist der festen Meinung, dass das jetzt die sieben Hundsjahre sind – und bald die sieben schönen Jahre kommen. Also sage ich jetzt einfach hoffnungsvoll: 2023 wird positiv.“ ■



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



Zurück auf der Schulbank: Bei diesem ersten Seminar haben Prüfer:innen und Vortragende der Meisterschulung und Meisterprüfung Fleischer aus Tirol, Kärnten, Oberösterreich und Salzburg teilgenommen. Rechts: Josef Ranetbauer, das Team der LMAk und Innungsmeister Raimund Plautz (v. l. n. r.) freuten sich über die gelungene Schulung.

GEMEINSAM BEWEGT SICH MEHR: SEMINAR ZUR MEISTERPRÜFUNG NACH „NQR6“ IN LINZ

Der Titel Meister ist bereits seit einigen Jahren dem Bachelor gleichgestellt. Damit die Ausbildung für die Fleischer:innen weiterhin zeitgemäß und von hoher Qualität ist und bleibt, wurden die Richtlinien neu definiert. Nun wurden die ersten Ausbilder:innen und Prüfenden in einem dreitägigen LMAk-Seminar geschult.

Gemeinsamer Austausch? Gemeinsames Weiterkommen? Gemeinsam an einem Strang ziehen? Genau das waren die großen Leitthemen für eine ganz spezielle Schulung, die Mitte Oktober in Linz stattfand. Fleischermeister:innen aus unterschiedlichen Teilen Österreichs trafen sich, um sich ausführlich zum Thema „Fleischermeister-Prüfung nach NQR6“ auszutauschen.

Erfolgreich organisiert wurde dieses wichtige Seminar für die Vortragenden und Prüfer der Meisterkurse und der anschließenden Meisterprüfung-Fleischer in den genannten Bundesländern im Auftrag der Bundesinnung für Lebensmittelgewerbe von der Lebensmittelakademie.

Meisterprüfung neu

Die Meisterprüfung auf NQR6-Niveau durchzuführen, bedeutet vor allem für die Vortragenden und Prüfer des Kurses viel Fachwissen, Arbeit und Kompetenz. Die Fleischer sind mit ihrer Meisterprüfung auf NQR6-Niveau die Vorreiter in ihrem Berufszweig. Vor allem in Oberösterreich hat man sich schon in den letzten Jahren sehr intensiv damit beschäftigt und ein ausgezeichnetes Konzept zur Durchführung des gesamten Kurses sowie der Meisterprüfung gemeinsam überlegt und auch umgesetzt. Ziel der Schulung war es, allen Beteiligten aus den unterschiedlichsten Bundesländern dieses Konzept vorzustellen, sich auszutauschen und gemeinsam daran zu

Individuelles Service

Sie haben neue Ideen für Weiterbildungen oder Sie brauchen Unterstützung in speziellen Bereichen? Sie haben Interesse daran, Kurse zu Ihnen nach Hause zu holen? Dann melden Sie sich bei uns! Wir freuen uns auf neue Inputs! Schauen Sie doch auf unserer Homepage unter: www.LMAkademie.at vorbei. Für Fragen stehen wir jederzeit gerne unter: LM-Akademie@wko.at oder unter der Telefonnummer **05 90900 3634** zur Verfügung!

Drei Tage
gemeinsames
Arbeiten und
Erarbeiten, aber
auch der Spaß
kam nicht zu
kurz.

Es gab aber
auch abseits
des Seminars
gemeinsame
Aktivitäten: Ein
gemeinsames
Abendessen
– gesponsert
vom Flei-
scherverband,
Dankeschön
dafür! – in der
Alten Metzgerei
in Linz. (Bild
unten)



arbeiten, um die Meisterprüfung für die Fleischer:innen in ganz Österreich künftig auf diesem hohen Niveau abzuhalten.

Das hohe Niveau der Ausbildung

Die drei Seminartage in Linz wurden genutzt, um die relevanten Inhalte für die Kurse zur Meisterprüfung genau unter die Lupe zu nehmen. Neben den Abläufen der Ausbildungsmodulen hatten die Teilnehmer:innen des Seminars auch die Möglichkeit, selbst Kalkulationen durchzuführen. Auch die Prüfungstage wurden ganz genau erarbeitet. Gemeinsam wurde darüber diskutiert, wie die Prüfungstage ablaufen, worauf zu achten ist und vor allem, was es mit dem Leitwort des NQR6-Niveaus: „Kompetenzorientiertheit“ auf sich hat.

Für alle Beteiligten waren diese Fortbildungstage eine große Bereicherung. Die gemeinsam ausgearbeiteten und diskutierten Inhalte konnten nach drei Tagen in die Bundesländer mitgenommen werden. Für die Zukunft wird es wichtig sein, sich hier auch weiterhin abzustimmen und auf dem neuesten Stand zu bleiben. Denn nur so kann auch weiterhin eine Fleischermeisterprüfung auf diesem hohen Niveau in ganz Österreich gewährleistet werden. ■



Termine

17. 11., Linz

Geografische Angaben bzw. Herkunftsdeklaration

„Die verpflichtende Information über die Herkunft primärer Zutaten in verarbeiteten Lebensmitteln!“

Trainer: Dipl.-HLFL-Ing. Robert Mühlecker

Alle Infos und Anmeldung unter www.LMAakademie.at

22. 11., online

LMIV-Umsetzungshilfe für Anwender – Das Wichtigste in Kürze

„Wie sieht ein richtiges Etikett aus und wo finde ich diese Informationen?“

Trainerin: Simona Nemetz MA

Alle Infos und Anmeldung unter www.LMAakademie.at

1. 12., Hollabrunn

Basiskurs: Wie gelingen uns alltagstaugliche Wurstplatten & Partyfood mit den eigenen handwerklichen Produkten?

„Mit Know-how und etwas Übung einen Wow-Effekt erzeugen!“

Trainerin: Doris Steiner

Alle Infos und Anmeldung unter www.LMAakademie.at

Jederzeit

Interesse an einem Coaching?

Dann schauen Sie auf unserer Homepage vorbei.

Die Lebensmittelakademie bietet individuelle Coachings zu unterschiedlichen

Themenschwerpunkten wie beispielsweise Hygiene & HACCP, BWL und Kostenplanung, Marketing & Innovationen.

Alle Infos und Anmeldung unter www.LMAakademie.at



Fleischermeister Florian Rhabek liebt seine alte, vielfach verwendete, gemauerte Selchanlage, trotzdem hat er kürzlich mit der Aufstellung einer neuen kombinierten Heißrauchanlage ASR 1795 von Maurer-Atmos die Weichen auf Zukunft gestellt.

NEUER RAUCH AM SCHNEEBERG

Puchberg am Schneeberg ist eine beschauliche Gemeinde, die sowohl für Wintersportfreunde als auch für Sommerfrischler aus der nahen Großstadt Wien etwas zu bieten hat. Die 3.500 Seelengemeinde war schon zur Kaiserzeit als Kurort bekannt und nutzt bis heute dieses gewisse k.u.k. Flair als Attraktion. Und, der Ort beherbergt auch heute noch zwei Fleischer. Einer davon ist Florian Rhabek. Die Fleischerei führt der Meister in vierter Generation. 1928 gründete Urgroßvater Ignaz Rhabek den Betrieb am heutigen Standort, vor zwei Jahren hat der noch junge Unternehmer die Firma vom Vater Josef Rhabek übernommen. Sowohl der Vater als auch Mutter Veronika helfen noch täglich mit.

50 verschiedene Wurst- und Fleischwaren

Während die Schweine für die Verarbeitung von der Schlächtere Fröch in Zemendorf stammen, schlägt Rhabek Rinder, Kälber und Lämmer selber. Punkto Rindfleisch verarbeitet er ausschließlich Kalbinnen und Ochsen. Hergestellt werden rund 50 verschiedene Wurst- und Fleischwaren. Die Spezialitäten des Hauses sind die Rindfleisch-Dürre, die auch kesselfrisch vermarktet und nur aus Rindfleisch, Schweinefleisch, Salzstoß und Gewürzen nach einer Rezeptur von Großvater Walter Rhabek erzeugt wird, die geselchten Bratwürstel, der Leberkäse in vier Sorten und das wunderbare in der gemauerten Selch veredelte Geselchte. In der Produktion beschäftigt der Fleischermeister zwei Mitarbeiter, im Geschäft sind es fünf.

Schrittweise Modernisierung

In den letzten beiden Jahren hat Rhabek begonnen, den Betrieb schrittweise zu modernisieren. Angefangen hat der Jungunternehmer mit einem neuen Boden im Bereich der

Schlachtung und Zerlegung. Im Herbst 2021 folgte mit der neuen kombinierten Heißrauchanlage ASR 1795 von Maurer-Atmos der vorläufige Höhepunkt der Erneuerung. Mit diesem kompakten Kraftpaket lassen sich verschiedenste Produktionsschritte durchführen: Trocknen, heißräuchern, Kochen, Röten bzw. Wärmen, Braten und Backen sowie Kühlduschen. Der Rauch wird mittels Hackschnitzelverglümmung hergestellt, das Räuchern erfolgt im umweltfreundlichen Abrauch reduzierten Modus. Die Anlage verfügt auch über ein internes Reinigungssystem mit Reinigungsdüsen.

Die Maschinen der ASR-Serie von Maurer-Atmos weisen folgende Vorteile auf:

Breite Geschmacks- & Farbgebung

Für das Räuchern stehen alle externen und diverse interne Raucherzeugungssysteme, wie Glimm-, Kondensat-, Friktions- oder Flüssigrauch zur Verfügung.

Effizienz

Die einmalige Luftumwälzung garantiert beim Trocknen und Räuchern trotz höchster Wagenbeladung eine gleichmäßige Produktqualität mit geringstem Gewichtsverlust.

Wenig Platzbedarf

Durch die konkurrenzlos schmalen Abmessungen in Breite und Höhe können individuell angepasste Lösungen für jeden Industrie- und Handwerksbetrieb erstellt werden. Die Investitionskosten für das Gebäude reduzieren sich erheblich.

Einsatz

Die Produktionsmöglichkeiten der Allround-System-Anlagen sind fast unbegrenzt. Ob liegende Produkte auf Gitterrosten oder hängend an Spießen – diese Anlagen sind universelle Alleskönner.

Mögliche Prozesse

Trocknen, Duschen, Heiß- und Kalträuchern, Kochen, Garen, Braten und Backen.

Luftsysteme

Einzellüfter pro Stellplatz.

Hygiene

Automatische Innenraumreinigung.



Sehr zufrieden

Mit der neuen Anlage ist Fleischermeister Florian Rhabek sehr zufrieden: „Die Wartezeit von neun Monaten hat sich ausgezahlt. Das Werk läuft wunderbar, ich bin ausgesprochen glücklich. Mit der alten Selch mache ich nur noch das Geselchte, den Speck und die geselchten Bratwürstel. Alle anderen Produkte werden in der neuen Anlage hergestellt. Erstaunlich ist die Arbeitseinsparung, wir können doppelt so viel an Menge wie vorher in der gleichen Zeit herstellen, weil die ganzen Abläufe viel einfacher und schneller funktionieren.“

Ein Extralob will Rhabek auch der Firma Dallinger Mechatronik aussprechen: „Die Installation und Einschulung funktionierten bestens. Gleich zu Beginn hatten wir eine kleine Panne, auch die wurde innerhalb eines Tages perfekt behoben. Das möchte ich speziell betonen.“ **HaRo** ■

Die deutsche Traditionsfleischerei „Der Metzger Schneider“ ist in ganz Deutschland für ihre Spezialitäten bekannt – bei deren Produktion setzt das Familienunternehmen auf die Anlagen von der Reich Thermoprosesstechnik GmbH.



KEINE KOMPROMISSE BEI QUALITÄT UND GESCHMACK

Im Jahre 1934 gründete Karl Schneider in Stuttgart das inzwischen vier Generationen umfassende, traditionsreiche Familienunternehmen „Der Metzger Schneider“. Nach dem Zweiten Weltkrieg eröffnete das neu gebaute Stammhaus mit einer zusätzlichen Großküche. Kontinuierlich wachsend, bezieht „Der Metzger Schneider“ im Jahr 1992 seinen neuen EU-Betrieb in Freiberg am Neckar. Unter der Leitung von Wolfgang Schneider entwickelt sich das Unternehmen zu einem der modernsten Betriebe in Baden-Württemberg, dessen Nachfolge durch seine Söhne Kevin und Marc Schneider bereits gesichert ist.

Nach traditionellen Rezepten

Der Genuss und eine hervorragende Produktqualität stehen für das Unternehmen ganz oben. Für eine perfekte Fleischqualität werden Produkte nachhaltig aus vorwiegend regionalen, zertifizierten Betrieben nach haus-eigenen Traditionsrezepten verarbeitet. Darüber hinaus achtet man auf die richtigen Zutaten wie hochwertige Roh- und Naturgewürze. „In Sachen Qualität und Lebensmittelsicherheit gehen wir keine Kompromisse ein. Höchste Hygiene- und Lebensmittelsicherheit bei absoluter Frische gewährleisten wir durch regelmäßige Qualitätskontrollen.“

Partnerschaft mit Reich

Durch eine sorgfältig geplante Produktionskette mit genau definierten Prozessen und einer uneingeschränkten Rückverfolgbarkeit der Rohstoffe und Zutaten erfüllt „Der Metzger Schneider“ die international anerkannte Sicherheits- und Qualitätsnorm IFS-Food.

Um dem hohen Anspruch bei der Realisierung des Rauch-Kochbereiches gerecht zu werden, vertraut „Der Metzger Schneider“ auch auf Anlagen und das Know-how von Reich. In partnerschaftlicher Zusammenarbeit wurde jedes Detail ausführlich geplant und umgesetzt. So kommen im Neubau zwei Airmaster® UK 5000 BE, zwei Airmaster® UK 2500 BE, ein Airmaster® KK 5000 BND sowie drei Kochkessel K 400 ND zum Einsatz.

Produkte von „Der Metzger Schneider“ werden über die Landesgrenzen hinaus geschätzt. In den Anlagen von Reich werden eine Vielzahl beliebter landestypischer Spezialitäten wie schwäbische Maultaschen, Linsen mit Spätzle, Schlachtplatten und vieles mehr produziert. Während die Linsen scho-

nend in den Niederdruckdampfkesseln gekocht werden, garantieren die Reich-Universal-Anlagen saftige, goldgelb geräucherte Würstchen im zarten Naturdarm. Die Reich-Kochkammern brühen die Maultaschen standardisiert bei optimaler Produktqualität und garantieren auch für alle verpackten Produkte ein sicheres Nachpasteurieren. Tagsüber werden die typischen Brüh- und Kochwurst-Artikel sowie Kochpökelwaren hergestellt. Das integrierte Klimapaket ermöglicht die Produktion von dünnkalibrigen Rohwürstchen, Schinkenspeck und kaltgeräucherten Bäuchen über Nacht. Somit erreicht die Firma Metzger Schneider GmbH eine optimale Auslastung bei maximaler Flexibilität. www.reich-germany.de ■

Beck
Gewürze und Additive
www.beck-gewuerze.de

Mehr als nur ein Bauchgefühl.
Einfach besser Pökeln.

HIGHTECH-LÖSUNGEN IN MASSGESCHNEIDERTER FORM

Das Unternehmen Fessmann aus Winnenden bei Stuttgart zählt zu den weltweit führenden Herstellern von Hightechanlagen für die lebensmittelverarbeitende Industrie. Über 80.000 Anlagen zum Räuchern, Kochen, Backen, Braten und Kühlen hat das 1924 gegründete Familienunternehmen bisher ausgeliefert.

Schwaben gelten gemeinhin als besonders sparsame, fleißige und clevere Leute. „Wir können alles außer Hochdeutsch“, lautet einer der wohl bekanntesten Slogans aus der im Süden Deutschlands gelegenen Region. Obwohl er Anlass zum Schmunzeln bietet und eine tüchtige Portion Selbstironie enthält, enthält er auch ein Fünkchen Wahrheit, denn zahlreiche erfolgreiche Unternehmen finden sich im „Schwabenländle“. Dazu zählt auch das Unternehmen Fessmann, das heute in dritter Generation von Ulrich Fessmann geführt wird. Unterstützt wird er dabei von seinem Schwiegersohn Denis Gabriel, der einmal die vierte Generation

lichen Durchlaufanlagen umfasst. Metzgerbetriebe wissen, dass sie hohe Stückzahlen von bester und gleichbleibender Qualität möglichst kostengünstig herstellen müssen, um heute im harten Wettbewerb konkurrenzfähig zu sein. Qualität und Produktivität unter einem Hut zu bekommen, bildet daher die Herausforderung, denen sie sich, ganz gleich welcher Größe, heute stellen müssen“, erklärt Marketing-Leiter Denis Gabriel. Diesen Anspruch gerecht zu werden und Unternehmen eine solide Basis für eine verlässliche und effiziente Produktion zu geben, setzt sich das Unternehmen Fessmann seit jeher zum Ziel – mit großem Erfolg. Weltweit haben die Schwaben nach eigenen Angaben rund 80.000 Anlagen ausgeliefert.

Ti3000 – Eine Anlage speziell für Industriekunden

Mit dem Modell Ti3000 (das i in der Modellbezeichnung steht für Industrie) wurde eine der erfolgreichsten Anlagen, speziell an die Bedürfnisse von Industriekunden angepasst. Die Ti3000, die in diesem Jahr technisch überarbeitet und noch leistungsfähiger wurde, stellt eine Universallösung dar für die thermische Behandlung mit den Funktionen Erwärmen, Trocknen, Umröten, Räuchern, Fermentieren, Backen und Kochen – sowie optional Duschen und Kühlen. Das Lüfterverfahren mit zentralem Aggregat sorgt für effektive Verarbeitungsprozesse und schnelle Räucherzeiten mit noch schnelleren Trocknungszeiten. Durch ein optimiertes Luftführungssystem an den Anlagenwänden haben es die Ingenieure geschafft, eine konstante Luftströmung mit höherem horizontalem Anteil in der Kammer zu erzeugen. So werden sowohl hängende als auch liegende Produkte gleichmäßig überströmt und Unregelmäßigkeiten in der Farbgebung oder dem Trocknungszustand verhindert.

„Die Ti3000 zeichnet sich durch minimale Gewichtsverluste, schnelle Prozesszeiten und niedrige Wartungs- und Betriebskosten aus“, unterstreicht Fachberater Andreas Miltenberger. So sei die Ti3000 komplett aus

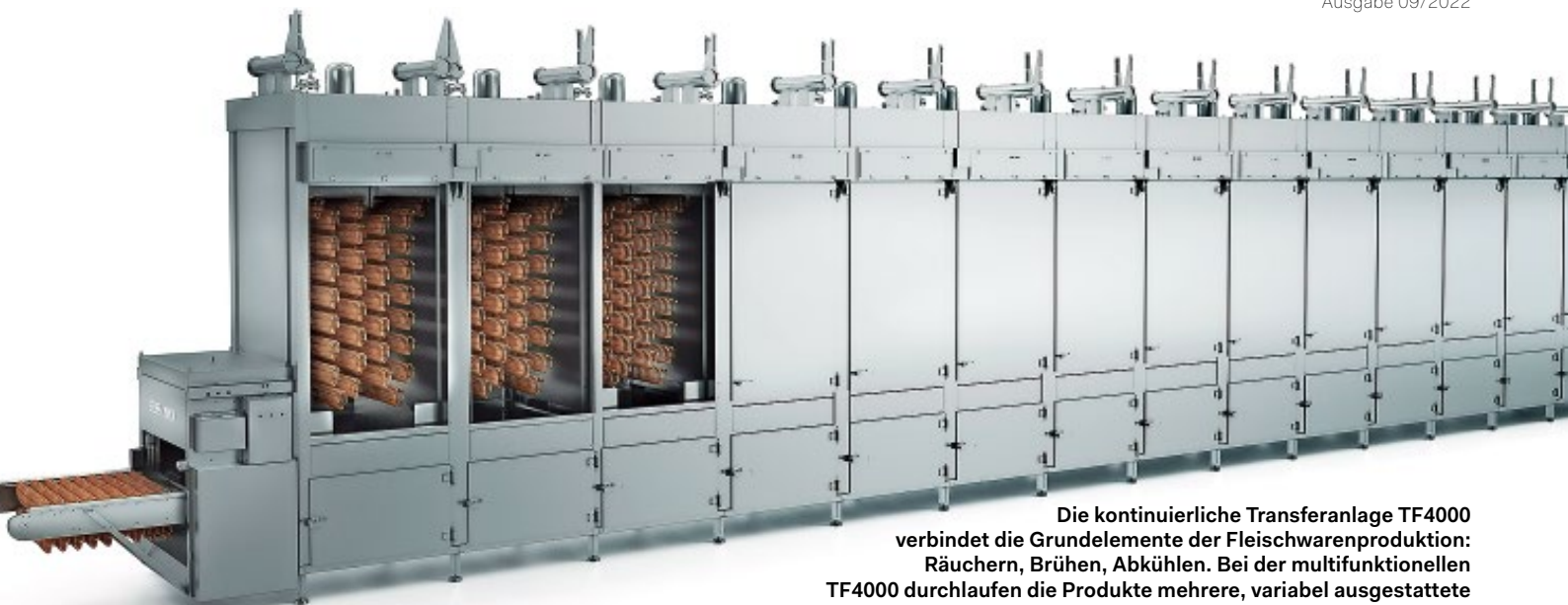
Edelstahl gefertigt und verfüge über eine besonders energieeffiziente Isolierung aus Edelstahl, Hochtemperatur-Isolierplatten und PU-Schaum anstelle von Mineralwolle, was insgesamt bis zu 20 Prozent weniger Wärmeverlust beim Betrieb der Anlage bewirke. Außerdem basiere die Luftführung der Anlage auf Über- und Unterdruck, sodass der Rauch nicht in die Kammer eingeblasen, sondern eingesaugt werde. „Dies sorgt für eine verlustarme und gleichmäßige Luftverteilung und für eine einheitliche Rauchbeaufschlagung“, so Miltenberger. Mit ausschlaggebend für den Erfolg sei das der Anlage zugrunde gelegte „Turbomat-Prinzip“: Die besondere räumliche Nähe von Lüfter, Heizung (bzw. Kühlung) und zum zu räuchernden Produkt ermögliche einen optimalen und verlustarmen Temperaturübergang. Aufgrund der kürzeren Produktionszeit und höheren Effektivität können Unternehmen ihre Produkte dadurch in kürzerer Zeit und unter geringeren Gewichtsverlusten garen und räuchern und erzielen damit höheren Gewinn, so der Fachberater.

Raucherzeuger sind das Herzstück

Fessmann ist bekannt für seine starken Raucherzeuger. Nach Angaben des mittelständischen Unternehmens ist dieser das Herzstück des Prozesses. Je nach Anforderung kann der Kunde dabei zwischen Glimmraucherzeugern (Ratio-Top), Reiberaucherzeugern (Ratio-Friction) und Flüssigraucherzeugern (Ratio-Liquid) wählen. Glimmraucherzeuger bieten mit Leichtrauch, Mittelrauch und Intensivrauch gleich drei Stufen der Rauchintensität, die kombiniert mit drei verschiedenen Drehzahlbereichen eine Vielzahl an Einstellmöglichkeiten darstellen. Reiberaucherzeuger überzeugen durch kostengünstiges Räuchermaterial und die Einsatzmöglichkeit diverser verschiedener Holzarten, die auch ungewöhnliche Varianten wie Kirschbaum, Hickory oder Apfelbaum erlauben. Das Reiberad ist langlebig und muss weder geschärft noch geschliffen werden. Das wartungsfreie Einspritzventil der Flüssigraucherzeuger zerstäubt das Flüssigrauch-Konzentrat



bilden wird. Obwohl das Fessmann-Sortiment im Laufe der Jahrzehnte immer breiter geworden ist, bleiben Räucheranlagen weiterhin die Kernkompetenz des renommierten deutschen Technikherstellers. Zu den Kunden zählen ebenso Handwerksbetriebe wie mittelständische Industrieunternehmen sowie die Großindustrie. Entsprechend ausdifferenziert ist das Produktportfolio, das Chargenanlagen sämtlicher Größen, halb-kontinuierliche Anlagen bis hin zu automatisierten kontinuier-



Die kontinuierliche Transferanlage TF4000 verbindet die Grundelemente der Fleischwarenproduktion: Räuchern, Brühen, Abkühlen. Bei der multifunktionellen TF4000 durchlaufen die Produkte mehrere, variabel ausgestattete Warmbehandlungs- und Kühlteile und verlassen die Anlage verpackungsgerecht.

besonders fein. Das senkt den Verbrauch und spart Kosten. In Kombination mit dem Steuerungssystem Food.Con sind die Produktqualitäten jederzeit in Farbe und Geschmack reproduzierbar. Die Steuerung der Anlage erfolgt dabei automatisch über die intelligente Food.Con 2-Steuerung Fessmanns, die speziell für die Anforderungen lebensmittelverarbeitender Betriebe entwickelt wurde. Sie übernimmt die Steuerung von bis zu vier Anlagen gleichzeitig und kann bei alten Anlagen auch nachgerüstet werden. Gemeinsam mit der Software Food.Log zur Prozessüberwachung wird dadurch eine detaillierte Überwachung und Analyse der gefahrenen Prozesse ermöglicht. Die so gewonnenen Daten können einerseits zur Qualitätssicherung der einzelnen Chargen (z. B. Einhaltung festgelegter Temperaturbereiche) sowie als Grundlage für Prozessoptimierungen verwendet werden. Der Fernzugriff auf die Steuerung und die Möglichkeit der Fernwartung über mobile Endgeräte ermöglicht außerdem eine noch flexiblere Produktion, indem laufende Prozesse mittels eines Barcodereaders auch ganz bequem auf dem Smartphone überwacht und gesteuert werden können.

Technikum für Test unter Realbedingungen

Am Firmenstandort in Winnenden hat man ein Technikum geschaffen, eine Testküche, in der alle Geräte des Fessmann-Produktportfolios auf Herz und Nieren geprüft werden und Kunden ihr Wunschgerät unter Realbedingungen ausprobieren können. „Dann wird schon mal eine ganze Charge Wiener geräuchert, damit sich der Kunde ein Bild von der Qualität unserer Anlagen machen kann“, betont Denis Gabriel. Fünf Mitarbeiter kümmern sich in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung um die Verbesserung beste-

hender und um die Entwicklung neuer Anlagen sowie den Technologietransfer zum Kunden, der durch drei Fachberater sichergestellt wird. Es sei vor allem die gute Qualifikation der Mitarbeiter, die die hohe Qualität der Produkte sicherstellt, unterstreicht der Marketing-Leiter.

Optimistischer Blick in die Zukunft

„Technik und Technologie auf allerhöchstem Niveau miteinander zu vereinbaren, Anlagenbau auf der einen Seite und die Herstellung von Lebensmitteln auf der anderen, zeichnet uns aus“, erläutert Firmenchef Uli Fessmann, der das Unternehmen in dritter Generation leitet, die Firmenphilosophie. Drei Jahre vor dem hundertjährigen Bestehen bereite ihm der Blick in die Zukunft keine Sorgen. Dennoch seien Innovationen von elementarer Bedeutung, um national und international am Markt weiterhin bestehen zu können, so Fessmann. Neben der technologi-

schen Weiterentwicklung im Bereich der Energieeinsparung, der Lebensmittelhygiene und der Nachhaltigkeit werden seiner Meinung nach die konsequente Ausrichtung auf die Engpässe der Kunden in den nächsten Jahren im Anlagenbau an Bedeutung gewinnen. Chancen und Herausforderungen werde jedoch auch die digitale Transformation im Sinne der „Industrie 4.0“ mit sich bringen, so Fessmann. Mit diesem Wandel werden viele Daten gewonnen und zu neuen Informationen über Anlagen geformt. Im Mittelpunkt des Unternehmens werden aber trotz des zu erwartenden digitalen Transformationsprozesses die Mitarbeiter stehen. „Was am meisten zählt, ist das Team, deswegen macht es so eine Freude, bei uns zu arbeiten“, so Fessmann, der damit ein weiteres Kriterium dafür liefert, das dazu geeignet ist, den Mythos des erfolgreichen schwäbischen Unternehmens zu nähren.

Alle Infos: www.gramiller.at ■

WEBOMATIC

TECH FORUM®
Service · Beratung · Leidenschaft



„Mit WEBOMATIC, dem Spezialist für Verpackungsmaschinen, können Sie fast alles verpacken. Und wir sind nun bestens eingepackt ins Team der TECH FORUM GmbH.“

Tihomir Markic (Kundendienst) & Helmut Kottinger (Vertrieb)
Ehemals WEBOMATIC AT – jetzt TECH FORUM GmbH

Wengstraße 58 | 4643 Pettenbach
T: +43 7586 60445-54 | contact@techforum.at
www.techforum.at

Stolzer Partner von:



HYBRID-TECHNIK SORGT FÜR WETTBEWERBSVORTEIL

Bei Kerres gibt es wieder eine Vielzahl von Innovationen, die dem Fleischer-Handwerk dabei helfen, geschmacklich hervorragende und auch geschäftlich erfolgreiche Produkte herzustellen.

Das Hybrid Air System finden Sie nur bei Kerres: Mit dem neu entwickelten Hybrid-Luftumwälzungssystem mit Wechselklappen für Universal-Rauch-Koch- und Backanlagen können Sie als Anwender bei jedem Prozess die Umluft kombiniert vertikal und horizontal betreiben und erreichen dadurch bis zu 30% kürzere Prozesszeiten, höheres Output, Energieersparnis, weniger Gewichtsverlust und eine absolute Gleichmäßigkeit bei hoher Wagenbeladung.

Die Vorteile der Anlage

Die Beladung kann hängend oder liegend auf den Rauchwagen betrieben werden. Somit können in diesen Anlagen z. B. auch Beef Jerky oder liegende Minisalami mit bis zu 38 Auflagen gleichmäßig behandelt werden.

Genießen Sie neben besten geschmacklichen Ergebnissen viele weitere Vorteile:

- schnellere und gleichmäßigere Erwärmung der Produkte
- kürzere Prozesszeiten
- weniger Gewichtsverlust durch reduzierte Prozesszeiten
- durch kürzere Prozesszeiten geringerer Energieverbrauch

- Beladung der Behandlungswagen hängend oder liegend möglich mit größter Kapazität

- Beladekapazität liegend bis zu 40 Auflagen bei einer 2850 Anlage (Industrie-Standardgröße)

- Absolute Gleichmäßigkeit der Produkte auf den einzelnen Etagen des Behandlungswagens

Alles wird gut

Kerres bietet eine Vielzahl von individuellen und kundengerechten Lösungen an, wenn es um eine wirtschaftliche und umweltgerechte Wärmebehandlung von Lebensmitteln geht. Das Programm der Universalanlagen zum Räuchern und Kochen wird ergänzt mit einem Kochkessel-Programm von 250 bis 1.000 Liter Kesselinhalt sowie der speziellen Kochanlage, Back- und Bratanlage und der Intensiv-Kühlanlage.

Keine Frage also, dass angesichts der technischen Innovationen das Versprechen der Backnanger Anlagen-Spezialisten bei praktisch jeder Betriebsgröße in Erfüllung geht: Alles wird gut.

Alle Infos: www.kerres-group.de ■

Den Röhle Hightech-Tumbler gibt es in den Größen von 150 bis 1.500 Liter Behältervolumen. Eine beliebte Größe ist die Original MPR 500 mit einer maximalen Füllmenge von 375 Litern. Sie ist nicht nur ein ausgezeichneter Tumbler, sondern kann auch ein schonender Mischer oder eine intensive Knetmaschine sein, ganz abhängig davon, wie man die beiden Arme einsetzt. Mit dem äußeren Abstreifarm, der an der Behälterwand entlanggleitet und dem inneren separat gesteuerten Mischarm kann man entweder gegenläufig mischen oder man kann einen Arm vorausseilend arbeiten lassen oder man kann durch synchron laufende Arme mehr Schauelfläche erzeugen. In jedem Fall wird die Bearbeitungszeit deutlich verkürzt und man kann für jedes Produkt das optimale Programm fahren.

Perfekt isoliert

Für hervorragende Produkte ist aber auch die Mantelkühlung von ungemeiner Bedeutung. Sie bringt die Kälte aus dem eingebauten Kühlaggregat direkt an die Innenwand des Behälters. Dort sorgt der Abstreifarm dafür, dass die Kühlleistung gleichmäßig an das Bearbeitungsgut gelangt. Nach außen hin bleibt das ganze unsichtbar, da Behälter und Deckel perfekt isoliert sind. Die eingestellte Temperatur kann während der Arbeit verstellt und laufend angepasst werden.

Alles wird gut

Das Vakuumsystem verfügt über einen Vakuum- und Belüftungskanal aus Edelstahl, der direkt über den Kühlschlangen verläuft. Damit wird beim Belüften oder bei Beatmungsprozessen auch die Außenluft um bis zu 10 °C abgekühlt.

Die Maschine aus rostfreiem Edelstahl ist glattflächig und damit reinigungsfreundlich. Die Behälterschwenkung und der Deckel werden motorisch betätigt, wobei die Neigung während der Arbeit automatisch verstellbar ist. Eine Beschickungsvorrichtung für 200-Liter-Wägen sorgt für das Befüllen und kann zur Entleerung des Behälters zur Seite geschwenkt werden. Die Steuerung erfolgt über ein Tablet, das individuell programmiert werden kann. Rezepte können intuitiv angelegt werden und die tägliche Arbeit wird mittels reduzierter Steuerungsoberfläche enorm erleichtert.

Der große Vorteil des MPR 500-Miknetums ist seine Vielseitigkeit: ein ausgezeichneter Tumbler, gleichzeitig aber auch zum Mischen, Marinieren, Panieren usw. der verschiedensten Produkte hervorragend geeignet. Alle Infos: www.laska.co.at ■



TUMBELN, MISCHEN, KNETEN IN PERFEKTION

DER RÜHLE HIGHTECH-TUMBLER MPR 500

Zwei unabhängige Mischarme, ein Beschickungssystem und ein Behälter von 500 Liter können kraftsparend, schnell und unglaublich gleichmäßig etwa 375 Liter Mischgut bearbeiten. Zusätzlich sorgen Kühlung, Vakuum und variable Arbeitsgeschwindigkeiten für perfekte Arbeitsergebnisse. Das Erfolgsgeheimnis liegt in ihrer Steuerungstechnik, in der jahrzehntelange Erfahrung steckt.

Dosierbares Vakuumsystem

Das Vakuum kann je nach Lebensmittel schnell oder langsam erreicht werden. Der Regelbereich liegt prozentgenau wählbar zwischen 0 % bis 90 % Vakuum. Damit nur kühle Luft in den Behälter gelangt, ist das Zuführrohr direkt im Kühlmantel des Arbeitsbehälters verlegt. Häufige Beatmungsprozesse beeinflussen die Temperatur im Behälter daher nicht.

Der Abstreifer, der alles mitnimmt

Die Außenkontur des Hauptarms ist so ausgelegt, dass dieser sehr schonend arbeitet und empfindliche Materialien sanft behandelt. Effizient wird er durch einen umlaufenden Abstreifer, der alle Behälterflächen perfekt frei hält. So bleibt alles im Arbeitsprozess und nichts geht unbearbeitet verloren.

Zwei Mischarme im Gegenlauf

Der Behälter kann unterschiedlich geneigt werden. Der große Behälterdurchmesser lässt das Mischgut gut rollen. Drehzahlen von 0 bis 25 U/min können die Wirkung an jedem der beiden Arme nahezu grenzenlos variieren. Das Zweiarmsystem bearbeitet das Mischgut tottraumfrei, gleichmäßig und sehr schonend.

Präzise Temperaturregelung

Das leistungsstarke Kühlaggregat führt das Kühlmittel direkt an den perfekt gedämmten Arbeitsbehälter. So wird blitzschnell die Temperatur geregelt und präzise auf alle Temperaturbedürfnisse eingestellt. Auf Wunsch kann das Kühlaggregat auch als Wärmepumpe betrieben werden und als Heizung bis zu 80 °C Wärme bereitstellen.

Integrierte Beschickung

Behälterdecke und Arbeitsbehälter werden vollautomatisch oder auf Knopfdruck bewegt. Das Beschickungssystem für einen 200-l-Normwagen ist dabei integriert.

So kann in wenigen Sekunden befüllt und in höchstens einer Minute restlos entleert werden. Das Variieren der Behälterposition während des Programmablaufs liefert die immer richtige Arbeitsintensität.



Tablet-Steuerung – weltweit vernetzt

Das Original MPR 500 kann mit jedem Tablet oder Smartphone bedient werden. Rezepte können intuitiv angelegt werden und die tägliche Arbeit wird mittels reduzierter Steuerungsoberfläche enorm erleichtert. Die eigenen Daten werden sicher in einer Cloud gesichert, die ebenso wie die Steuerungs-App jederzeit neu geladen werden kann.

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



RAUCHKAMMER-WAGEN FÜR BESTE WURSTSPEZIALITÄTEN

Meemken im Oldenburger Münsterland steht seit über 80 Jahren für schmackhafte Wurstspezialitäten. Seit 2009 verarbeitet das Unternehmen am Stammsitz ausschließlich Rind- und Geflügelfleisch nach Halal-Vorschriften. Die Mohn GmbH konstruierte und lieferte Rauchwagen aus Edelstahl für die Herstellung von 1,60 m langen Sucuk-Wurststangen sowie Salami.

Als Meemken 2020 in die neue Räucher- und Reifekammer für die Rohwurstherstellung investierte, rief dies die Mohn GmbH, ein Rauchwagen-Spezialist mit mehr als 20 Jahren Erfahrung auf den Plan, um die Edelstahl-Rauchwagen entsprechend den Vorgaben und Wünschen des Kunden zu konstruieren und zu liefern. Die Ausführung der Rauchwagen musste an die individuellen Anforderungen der Kunden angepasst werden. Darüber hinaus galt es auch, die Anwendbarkeit und Einbindung aller Faktoren in das Hygiene-Gesamtkonzept des Unternehmens zu beachten. Hauptaugenmerk lag in der Bestückung der entsprechenden Räucher- und Reifekammern eines namhaften Herstellers. Der zur Verfügung stehende Platzbedarf sollte optimal ausgenutzt werden, aber die Qualität des Räucher- bzw. Reifeprozesses durfte nicht von den Rauchwagen negativ beeinflusst werden.

Im Sinne des Qualitätsmanagements wurde zudem – produktionsbedingt durch die Halal-Vorschriften – auf saubere, einwandfrei gebeizte Schweißnähte sowie eine robuste Rahmenprofil-Konstruktion aus Edelstahl der Güte 1.4301/ AISI 304 Wert gelegt.

Die Projektbeschreibung

Zur Klärung der baulichen Gegebenheiten war ein Mitarbeiter der Firma Mohn vor Ort. Unter Berücksichtigung der Kundenwünsche sowie des Einsatzzwecks – also die Spezifizierung der Rohwurstbestückung – und weiteren wichtigen Details, wie Abmessungen, Tragkraft und Temperaturbereich usw. der benötigten Rauchwagen, wurden zunächst entsprechende Musterwagen zu Testzwecken konstruiert und geliefert.

Nach dem Testen der Musterwagen wurde entschieden, nicht mehr die in der Branche bekannten H-Form-Rauchwagen zu berücksichtigen, da diese aufgrund ihrer Bauweise über eine begrenzte Tragfähigkeit verfügen. Zudem war es auch Wunsch des Kunden, dass nicht nur die handelsüblichen Salamiwürste auf fünf Etagen ihren Platz finden sollten, sondern auch alternativ die 1,60 m langen Sucuk-Wurststangen.

Für 160 cm lange Wurststangen

Bedingt durch das hohe Gewicht und die Länge der Sucuk-Wurststangen fiel die endgültige Entscheidung auf die stabilen Rauchwagen in Z-Form-Bauweise von Mohn, da diese zudem noch höheren Belastungen

standhalten. Breitere Ausklinkungen der Auflagen für hygienische Edelstahl-Rundspieße (Rauchstöcke) wurden für die Lagerung der Sucuk-Wurststangen in der oberen Etage des Rauchwagens konzeptionell ebenso berücksichtigt, da zukünftig auch eine automatisierte Rauchwagen-Bestückung das Ziel sein soll.

Ein weiterer Vorteil der Z-Form-Rauchwagen ist, dass diese zur Lagerung sehr platzsparend ineinandergeschoben werden können. Schließlich kostet Lagerfläche Geld. Bei den „normalen“ Rauchwagen in H-Form lassen diese sich zwar ineinanderschieben, benötigen aber mehr Lagerfläche. Bei M-Form-Rauchwagen gibt es diese Möglichkeit konstruktionsbedingt gar nicht.

Dank der Flexibilität des Rauchwagen-Spezialisten Mohn, konnten die Z-Form-Rauchwagen in der neuen Spezifikation ihren Einsatz im innerbetrieblichen Prozess der Räucher- und Reifekammer mit Bravour meistern. Durch die optimierte Konstruktion der Rauchwagen in Z-Form finden bis zu 39 Wagen in den vier Räucher- und Reifekammern auf einer Fläche von ca. 40 Quadratmetern ihren Platz.

Alle Infos: www.mohn-gmbh.com ■

Reich FoodSystems GmbH, ansässig im Großraum Stuttgart, hat sich als Lieferant von überholten Koch-, Räucher- und Reifeanlagen einen Namen gemacht.



ÜBERHOLTE RÄUCHERANLAGEN GÜNSTIG UND VON GUTER QUALITÄT!

Gebräuchtanlagen, geliefert mit Garantie vom Fachbetrieb, sind mehr denn je gefragt. Dies liegt natürlich hauptsächlich am interessanten Preis, verglichen mit entsprechenden Neuanlagen. Aber auch das Umweltbewusstsein tritt viel stärker als früher in den Vordergrund! Warum sollte eine noch gut intakte Anlage mit kleinen Defekten gleich verschrottet werden? Ein solches Verhalten ist in Zeiten wie diesen ganz sicher nicht mehr zeitgemäß.

Refurbed ist im Trend

Gründlich überholte Anlagen haben die gleiche Lebensdauer wie Neuanlagen, da sämtliche Verschleißteile wie Ventile, pneumatische Zylinder oder Heizelemente gegen Neuteile getauscht werden. Bei einer Generalüberholung wird die Anlagensteuerung

durch eine hochmoderne, zuverlässige Mikroelektronik ersetzt. Der Kammerkorpus selbst ist durch die Bauweise aus Edelstahl für einen langen Einsatz geradezu prädestiniert.

Beratung und Erfahrung

Das Angebot an Anlagen, zur Veredelung von Fleischwaren für das Handwerk und die Industrie, wurde inzwischen immer größer. Beratung wird bei Reich FoodSystems großgeschrieben! Firmenchef Wolfgang Reich kümmert sich meist persönlich um die Anliegen der Interessenten und Kunden. In den über 40 Jahren seiner Tätigkeit bei der Herstellung von Räucheranlagen ist vieles an Erfahrung zusammengekommen.

Die aktuellen Angebote von Reich FoodSystems GmbH können unter www.reich-foodsystems.com eingesehen werden. ■

EDLES FÜR GENIESSER

In nur fünf Schritten zur perfekten Leberpaté!

Die elegante Leberwurstmasse, mit Wildfleisch verfeinert und einer sinnlichen Pfeffernote, verzaubert Ihren Gaumen. Mit der Würzung „Kalbsleberwurst Exquisit“ von der deutschen der Beck Gewürze und Additive GmbH verleihen Sie der Fleischmasse einen kräftig würzigen Geschmack von Zwiebel, Pfeffer, Macis, Cardamom und Ingwer.

Die extra Zugabe von grünem Pfeffer in Salzlake verleiht der Paté eine interessante Optik und einen exquisiten Geschmack. Der attraktive Aspikspiegel aus rosa Beeren, Orange und Rotwein macht die Leberpaté in der Theke zum echten Hingucker.

Alle Infos: www.beck-gewuerze.de ■



REX
TECHNOLOGIE

DER VAKUUMFÜLLER &
PORTIONIERSYSTEME

UNIVERSELLE FORMMASCHINE UFM 300

HAMBURGER
FORMER



KNÖDEL
FORMER



CEVAPCICI
FORMER



REX Technologie GmbH & Co. KG • Irlachstrasse 31 • A-5303 Thalgau
Telefon +43(0)6235-6116-0 • Fax +43(0)6235-6529
Mail: sales@rex-technologie.com • www.rex-austria.com

DIREKT VOM
PRODUZENTEN

DIE EFFIZIENTEN ALLROUND-INJEKTOREN

JBT Schröder hat nun das jüngste Mitglied ihrer Injektor-Baureihen vorgestellt. Die Imax Ecoline-Serie zeichnet sich besonders durch günstige Einstiegspreise und geringe Betriebskosten aus, was sie für kleine & mittlere Betriebsgrößen attraktiv macht.

Die Allrounder sind für den Einsatz bei einem vielfältigem Produktsortiment geeignet und verarbeiten Schweine-, Geflügel oder Rindfleisch sowohl mit als auch ohne Knochen. Ein bewährtes und robustes Antriebskonzept mit nur einem Motor und ein durchdachtes Hygienesdesign lassen sofort den typischen Schröder-Injektor erkennen. Besonders die Betriebskosten haben die Entwickler im ostwestfälischen Werther nicht aus den Augen verloren. Durch den Einsatz von nur einem Motor und sehr wenigen beweglichen Teilen gehen diese praktisch gegen null.

Drei Leistungsklassen

Die IMAX ECOLINE-Serie ist in zwei Registervarianten erhältlich, die sich durch Nadelanzahl und Nadeldichte unterscheiden. Die verschiedenen Nadelkonfigurationen ermöglichen immer ein optimales Stichbild. Diese Flexibilität garantiert die Verarbeitung einer breiten Produktpalette von Schweine-, Rind- und Geflügelfleisch bis hin zu Fischprodukten. Zur Serienausstattung gehört immer ein

Abfederungsblock für knochenhaltige Produkte. Optional können Kunden sich auch für einen zusätzlichen Steakerkopf entscheiden. Serienmäßig ist die 1- und 2-Wege-Injektion, möglich mit Injektionsraten von 10 % bis über 90 %. Mit seinen drei Leistungsklassen bis 3t, 4t und 6t Frischfleisch pro Stunde findet sich für jede Betriebsgröße ein passender Injektor der ECOLINE-Serie. Gesteuert werden die Injektoren serienmäßig über ein Touchpanel, mit dem der Druck, die Geschwindigkeit, die Injektionsart und die Reinigungsprogramme bedient werden können. Optional bietet JBT Schröder ein größeres Panel, welches zusätzlich eine Benutzer- und Rezepturverwaltung ermöglicht.

Raucherzeuger sind das Herzstück

Das variable Filterkonzept lässt sich an alle Lakebedingungen anpassen. Auch hier stehen jedem Kunden neben der dreistufigen Standardausführung mit Filterblechen, Filternetz und Ansaugfilter zwei Optionen zur Verfügung. Zum einen das Lakebecken UWF

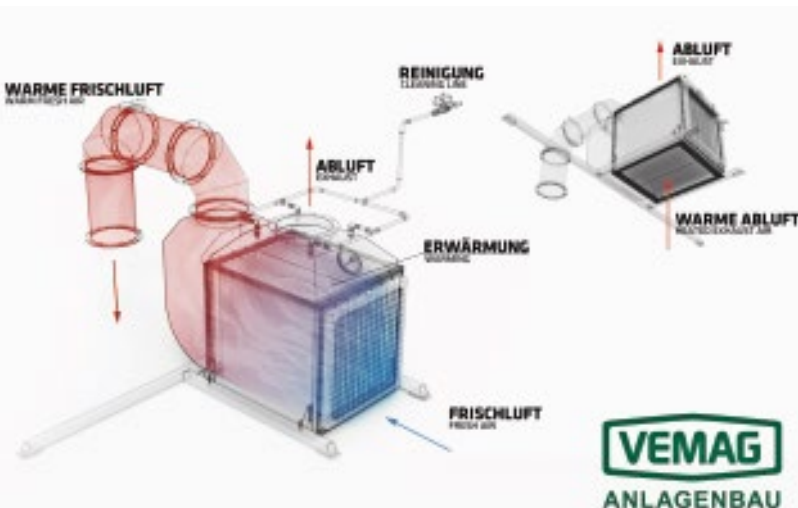


250 und zum anderen das neu entwickelte Lakebecken FT 130. Dieses stellt den IMAX ECOLINE-Injektoren bis zu 130 l Lake zur Verfügung. Über einen außenschabenden Drehfilter werden grobe Partikel effektiv ausgefiltert. Die Lakeansaugung erfolgt durch den stationären Ansaugfilter, welcher durch das patentierte Schnellverschlussystem schnell zu Reinigungszwecken entnommen werden kann.

Einen hohen Nutzgrad der Lake gewährleistet das Becken durch geringste Restmengen von weniger als zehn Litern. Für eine schnelle und effektive Reinigung sorgt die Reinigungsposition – für alle Teile des Lakebeckens ist ein Platz zum Aufhängen vorgesehen. Alle Infos: www.gramiller.at ■

EFFIZIENTES ENERGIESPAREN MIT ECOcon

Vemag-Anlagen verwenden die Abluft, um den Energiebedarf der Anlage zu reduzieren



Jeder Prozessschritt der universellen Aeromat Räucher-, Koch- und Kühlanlage von Vemag Anlagenbau hat seine eigenen Einstellungen hinsichtlich Temperatur, Feuchte, Frischluft und Rauchzugabe: Für den Prozessschritt „Trocknen“, welcher für den geringsten Gewichtsverlust und die beste Produktqualität entscheidend ist, ist der Austausch von Frischluft und der Luft im Innern der Kammer notwendig.

Energiesparen mit Vemag EcoCon

Um Energie der feuchten Abluft zu nutzen, wird die richtige Delta-Temperatur benötigt. In kalten Wintern ist die Energiekostentrendite dementsprechend höher als im Sommer. Mit der optionalen Wärmerückgewinnungseinheit EcoCon kann der Energiebedarf der Anlage um bis zu 30 % reduziert werden. Dies schont nicht nur den Geldbeutel, sondern auch die Umwelt. Die Wirtschaftlichkeit der EcoCon wird in der standardmäßig mitgelieferten Anlagensteuerung Micromat ausgewertet. Infos: www.techforum.at ■

Salz ist ein idealer Geschmacksträger und perfektes Konservierungsmittel. Vor allem die Gustosal Speisesalze der Salinen Austria AG werden in der heimischen Lebensmittelbranche gerne eingesetzt.



FEINSTES SALZ AUS ÖSTERREICH FÜR PERFEKTEN GESCHMACK

Die Salinen Austria AG zählt zu den führenden Salzherstellern Europas. Mit ihrem Fokus auf Salzspezialitäten führt sie die 7.000 Jahre alte Tradition des Salzabbaus im Salzkammergut in die Zukunft. Jährlich werden an den Standorten Altaussee, Hallstatt und Bad Ischl vier Millionen Kubikmeter Sole gewonnen, aus denen 1,2 Millionen Tonnen Salz produziert werden. Die Salinen Austria AG ist ein Unternehmen der Österreichischen Salinen Aktiengesellschaft, zu der ebenfalls die Salzwelten GmbH und die Salinen Immobilien Gesellschaft m.b.H. gehören. Aktuell sind 520 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Österreich und den acht Vertriebsniederlassungen in Mittel- und Osteuropa beschäftigt.

Qualität im Fokus

Die Qualität der Produkte der Salinen Austria AG wird durch umfassende Kontrollen gesichert. Die gesamte Analytik vom Rohstoff bis zu den fertigen Produkten erfolgt im Rahmen der Qualitätssicherung nach modernsten Methoden durch das werkseigene, akkreditierte Labor. Aufgrund einer systemgestützten

Rückverfolgbarkeit ist ein durchgängiges Audit- und Lieferantenmanagement möglich.

Die Sicherheit der Produkte und der Herstellungsmethoden wird das durch HACCP-Qualitätsmanagement systematisch kontrolliert, um die beste Qualität zu garantieren. Die Salinen Austria AG ist nach IFS, ISO 9001: 2015, ISO 14001: 2015 und GMP zertifiziert.

Parmasale Gustosal Pökelsalz mit Meersalz zur Fleischkonservierung

Parmasale Gustosal Pökelsalz enthält eine stabile und homogene Mischung mit Meersalz. Durch die grobe Körnung eignet es sich besonders für Spezialitäten wie hochwertigen Schinken und Speck. Die exakte Dosierung von Natriumnitrit und modernste Mischtechnologie garantieren eine homogene Mischung und höchste Qualität bei Parmasale Nitritpökelsalz bzw. Parmasale Salz-Nitritmischungen (0,6%–0,9%). Parmasale Meersalz-Nitritpökelsalz wird mit hochwertigem Meersalz aus dem Mittelmeer produziert. Die Mischung mit Natriumnitrit erfolgt vollautomatisiert in einer der modernsten Produktionsanlagen Europas.

Der Einsatz von Gustosal Nitritpökelsalz und Parmasale Meersalz-Nitritpökelsalz gewährleistet:

- bestmögliche Umrötung der Fleischerzeugnisse
- optimales Ergebnis hinsichtlich Aroma und Geschmack
- keimhemmenden Effekt
- verbesserte Konsistenz

Pökelsalz aus reinstem Siedesalz zur Fleischkonservierung

Gustosal Nitritpökelsalz enthält eine stabile und homogene Mischung zur effizienten und sicheren Verarbeitung von Fleisch und Wurstwaren. Außerdem erhöht das Gustosal Nitritpökelsalz die Haltbarkeit und verbessert die Konsistenz und Saftigkeit.

Unser Nitritpökelsalz wird ausschließlich aus reinstem Siedesalz aus den Bergen des Salzkammergutes – Bad Ischl, Altaussee und Hallstatt, einer Unesco Weltkulturerberegion in den österreichischen Alpen, umweltschonend und nachhaltig produziert.

Alle Infos: www.salinen.com ■



Schon

IHR ERFOLG – UNSERE KOMPETENZ

DIPL.-ING. PETER SCHÖN GES.M.B.H.
FLEISCHEREIMASCHINEN UND GERÄTE

SCHLACHTHAUSGASSE 22, A-1030 WIEN
FON (01) 718 53 55, 712 26 53, FAX (01) 712 26 53
E: office@schoen-gmbh.at
www.schoen-gmbh.at

200 TONNEN „LEISTBARER LUXUS“ AUS PENZING

Schon 2009 hat der Wiener Senf-Erzeuger „Ramsa-Wolf“ die Produktion auf rein heimische Senfsaat umgerüstet. Warum das heute hilft, um als Familienunternehmen zu bestehen, war neben dem berühmten „Englischen Spezial Senf“ Gegenstand unseres Gesprächs mit Geschäftsführerin Katrin Segel.

Die Berufswahl stand wohl schon als Teenager fest: Einer alten Familientradition folgend, produzierte Katrin Segel ihren ersten Senf im Alter von 15 Jahren. Die Wienerin ist die fünfte Generation aus der von Johann Wolf begründeten Senfmüller-Dynastie. Wolf startete 1926 noch im dritten Bezirk die Produktion, Raimund Ramsa drei Jahre später im fünften Bezirk. Seit der Fusion der beiden Familienunternehmen 1969 führt der Hersteller des landesweit bekannten „Englischen Spezial Senf“ den Namen Ramsa-Wolf. Das Rezept für diesen scharfen Bestseller an allen Würstelständen brachte Ramsa aus der Gefangenschaft in Polen mit, so die Legende.

Mit Handwerkstradition punktet der Familienbetrieb, in dem zwei Generationen und fünf Mitarbeiter klassische Sorten (Kremser, Englischer) sowie die Gourmetsenf-Linien produzieren, noch heute: „Die Rezepturen für unsere klassischen Sorten haben sich seit Beginn der Produktion 1926 nicht verändert“, erzählt Karin Segel im Interview. Ebenfalls Themen waren die Rohstoffpreise, Österreichs scharfer Liebling und neue Kreationen wie Trüffel- oder Kaffee-Senf.

Fleisch & Co: Frau Segel, wie hält man im Konzern-dominierten Umfeld als „kleiner“ Wiener Produzent mit?

Katrin Segel: „Wir versuchen kontinuierlich zu wachsen und unseren Platz als Handwerksbetrieb in Österreich zu halten. Unterstützt durch unsere langjährigen Mitarbeiter fühlt sich der Betrieb wie eine ‚Ramsa-Familie‘ an, bei der sich jeder kennt, aufeinander Rücksicht nimmt und in der Zusammenhalt sehr wichtig ist. Somit ist Stabilität für uns ein wichtiger und gelebter Wert. Dazu werden seit 2009 zunehmend mehr Produkte auf Kundenwunsch herge-

stellt wie z. B. Apfel-, Birnen-, Marillen-, Bier-, Mohn- und Whiskysenf. Diese sind vor allem als Firmen-Präsente, Mitbringsel aus Erlebniswelten und Gastgeschenke begehrt.

Den „Englischen“ von Ramsa kennt wohl jeder Österreicher – welche anderen Produkte wurden für Wurstwaren optimiert?

„2019 ergänzten wir zur Freude der Feinschmecker das scharfe Senfsortiment um die fein-scharfe Sorte ‚Ramsa Wiener Spezial Senf‘. Er ist besonders geeignet für Senf-Liebhaber:innen, denen ‚Estragon‘ zu mild, der ‚Englische Spezial Senf‘ aber doch zu scharf ist. Ob zu Schinken, Würsteln, Roastbeef oder zum Semmel, unterstreicht er gekonnt die Köstlichkeit feiner Fleisch- und Wurstwaren.“

Wurden dafür reihenweise Frankfurter in der Versuchsküche mit neuem Senf kombiniert?

„Viele unserer Geschmacksrichtungen werden unter reger Kundenbeteiligung entwickelt. Bei der Einführung des ‚Wiener Spezial Senfs‘ haben wir mittels

Fokusgruppen und Verkostungen die Präferenzen der österreichischen Senfliebhaber erhoben, um eine allseits beliebte Neuheit auf den Markt zu bringen.“

Der „Trüffelsenf“ ergänzt Ihre Spezialabfüllungen. Wie bekommt er sein Aroma und bleibt doch leistbar?

„Am Beginn der Produktentwicklung war ein guter Bekannter meiner Mutter ausschlaggebend. Er ist Chefkoch in einem Haubenlokal und war für ein Hühnergericht auf der Suche nach einem dazu passenden Trüffelsenf. Meine Mutter Liselotte Puta hat dann für ihn eine passende Rezeptur entwickelt. Diese kam bei den Gästen sehr gut an und wurde in unser

Stammsortiment übernommen. Bei den Trüffeln handelt es sich um *Tartufo nero macinato* (= gehackter Trüffel) den wir über einen österreichischen Händler direkt aus Italien beziehen. Diese herzhafte Senfspezialität verleiht kurz gebratenem hellem und dunklem Fleisch eine besondere Geschmacksnote, Trüffelliebhaber verwandeln so auch ein Club-Sandwich zur kulinarischen Delikatesse!“

Und dann gibt es ja noch eine ziemlich unkonventionelle Variante, den Cranberry-Senf. Wie kommt man auf so eine Rezeptur?

„Der kreative Kopf hinter unseren Gourmet-Senfsorten ist meine Mutter. Sie hat über Jahrzehnte den Betrieb geleitet und sich seit 2014 ganz dem kreativen Teil unseres Betriebes gewidmet. Ihre Leidenschaft – das Kochen – hilft natürlich beim Erstellen neuer Kreationen. Ganz den Anforderungen entsprechend, werden verschiedenste Rohstoffe verwendet. Nicht immer ist das Umsetzen der Wünsche einfach, aber eigentlich ist dann die endgültige Rezeptur immer ausgezeichnet im Geschmack. Der leicht süßliche Cranberry-Senf ist etwa für Wildgerichte und Pasteten abgeschmeckt.“

Merken Sie – auch nach der Coronapandemie – verstärkte Nachfrage nach heimischem Senf?

„Durch den Krieg in der Ukraine und die in Zusammenhang stehenden Ernteaussfälle, die Importbeschränkungen für Waren aus Belarus und Russland (diese drei Länder gehören zu den größten Senfkornproduzenten weltweit) nimmt die Nachfrage nach regionalem Senfkorn stark zu. Die geringere Verfügbarkeit der Rohstoffe und immense Kosten für Dünger oder Diesel treiben den Senfkornpreis aktuell massiv in die Höhe.“

Wie sieht es in der Gastronomie aus – im Grunde gehört ja in jede Rindsroulade Senf, vom Würstelstand reden wir (erst einmal) gar nicht?

„Ob Erdäpfelsalat, Rindsrouladen oder



Beuschel ... viele Wiener Spezialitäten werden traditionell mit Senf verfeinert. Auch aus der Wiener Würstelstand-Kultur sind Produkte unseres Hauses nicht wegzudenken. Im Zuge unserer Marktforschungen haben wir festgestellt, dass Senf generell nicht nur in der Grillsaison und bei sämtlichen Wurstspezialitäten immer stärker an Bedeutung gewinnt. Bei der Jause zwischendurch findet er gleichsam als kleiner „leistbarer Luxus“ immer mehr Anhänger: Eine 100-Gramm-Tube ist stets zur Hand –, ob beim Wandern oder beim Picknick, im Büro bei der „Beamtenforelle“, am Bau bei der Leberkäs-Semmel oder zum Kochen und Verfeinern von unzähligen Speisen.“

In Dijon hängt man an kanadischen Senfimporten, die heuer mager ausfallen. Ramsa-Wolf setzt bei den Rohstoffen seit Langem auf heimische Lieferanten. Macht sich das jetzt bezahlt?

„Die Pandemie und auch der Ukraine-Krieg hinterlassen für die gesamte Wirtschaft sehr starke Spuren. Rohstoffe, Verpackungsmaterialien, Energie, Logistik ... all diese Komponenten sind aktuell schwierig zu beschaffen und preislich nicht vergleichbar mit den Jahren davor. Das Senfkorn selbst wächst weltweit in warmen Gebieten. In Europa kommt es meist aus Ungarn, Tschechien, der Ukraine, Weißrussland und Rumänien. Auch in England und Frankreich wird Senfkorn angebaut, um den Eigenbedarf zu decken. Außerhalb Europas kommt das Korn meist aus Kanada und Indien.

Seit 2009 beziehen wir die Senfkörner (*Sinapsis alba*, Gelbsenf) ausschließlich aus Österreich. Wir verarbeiten pro Jahr ca. 40 bis 45 Tonnen Senfkorn, ca. 30.000 Liter Essig, fünf Tonnen Zucker und drei Tonnen Salz. Daraus ergibt sich eine Masse von circa 200 Tonnen fertigem Senf. Schon lange vor den Krisen war es unsere Firmenphilosophie, regionale Produkte für den heimischen Markt zu produzieren. Kurze Transportwege, faire Bedingungen für unsere Landwirte und andere Lieferanten kosten zwar Geld, stellen aber sicher, dass Arbeitsplätze im Land gehalten werden können und Produzenten eine faire Entlohnung für ihre Produkte erhalten. Lediglich Gewürze, die bei uns nicht kultiviert werden können, müssen importiert werden. Neben Senfkorn stammt auch Essig, Salz, Zucker und vieles mehr von renommierten, langjährigen Unternehmenspartnern aus Österreich. Ja, die Entscheidungen für regionale Zutaten und langjährige Partnerschaften machen sich jetzt bezahlt. Die Verfügbarkeiten sind dadurch kein Problem. Doch die Kosten sind für unsere Lieferanten und uns genauso gestiegen.“



Die Senfmanufaktur Ramsa-Wolf wurde im Jahr 1926 gegründet. Heute wird der Betrieb in der fünften Generation von Katrin Segel geführt.

Zur ewigen Frage „süß oder scharf?\": Welchen Senf liebt der Österreicher jetzt wirklich?

„Estragon-Senf ist die beliebteste Senfsorte der Österreicher. Er wird vorwiegend aus gelbem Senfkorn hergestellt. Unser ‚Estragon‘ enthält einen hausgemachten Kräuteressig aus frischem Estragon, der Geschmack ist würzig, aber nicht zu scharf. Als Allrounder unter allen Senfsorten passt er zu allen Arten von Fleisch, ob gebraten, gegrillt oder geselcht. Beef Tatar erhält ebenfalls eine ganz speziell-pikante Note. Unser Estragon Senf eignet sich auch besonders gut zur Verfeinerung von vielen Saucen oder Mayonnaise. Salatmarinaden bekommen mit unserem Estragon einen besonderen, feinwürzigen Geschmack.

Der ‚Kremser Senf‘ zählt in Österreich zu den klassischen Senfsorten, bei denen sowohl helles als auch dunkles Senfkorn verarbeitet wird. Den besonderen, einzigartigen

Geschmack unseres Kremser Senfs macht das spezielle Herstellungsverfahren und die Zugabe von Zucker aus. Dadurch entstehen seine einmalige cremige Konsistenz und der süß-milde Geschmack. Besonders gern wird ‚Kremser Senf‘ zu Käsekrainern, Bratwürsteln, Leberkäse oder Blunze gegessen.“

Verraten Sie uns zum Abschluss noch Ihre ungewöhnlichste Senf-Speisen-Kombination?

„Wir durften vor einiger Zeit für eine große Kaffee-Firma ein Give-away gestalten. Im Fokus stand, Kaffee mit Senf zu kombinieren. Heraus kamen zwei köstliche Kaffee-Senfsorten, die den Kunden äußerst positiv überrascht haben. Eine Kreation war mit Heidelbeere und Kaffee –, die durch den Einsatz orientalischer Gewürze bestochen hat. Die zweite Kreation stellte Orange und Kaffee dar. Das war besonders köstlich zu Wild.“

Roland Graf ■



Patrick Bayer ist Grillweltmeister und Fleischsommelier in der Weber Grill Academy Wien Süd.



WINTERGRILLEN: EIN TREND ALS CHANCE FÜR FLEISCHER

Umfragen zeigen: Auch in der kälteren Jahreszeit begeistern sich die Verbraucher dafür, ihre Grills anzufeuern. Wir haben mit Grillweltmeister und Fleischsommelier Patrick Bayer über diesen Trend und die neue Chance für die Branche gesprochen.

Die Grillstudie, die das deutsche Marktforschungsinstitut NielsenIQ bereits im April veröffentlichte, zeigte einige Überraschungen: Mehr als ein Drittel der Konsumenten grillen wetterunabhängig. Die Umfragen wurden in Deutschland gemacht, doch sieht man sich in Österreich um, merkt man doch immer öfter, dass der Griller oder Smoker auch im Winter begeistert angefeuert wird. Und nicht zuletzt durch die erfolgreiche Grill-WM wurde diese Lust auf Ge grilltes noch weiter angefacht.

Es gibt immer einen Grund, zu grillen

Während das kulinarische Feuerspiel im Sommer einfach dazugehört, ist es im Winter ein wahrer Hingucker auf Terrasse, Balkon oder im Garten. Spüren diesen Megatrend aber mittlerweile auch die Fleischer? Wird dadurch auch der „Nose to Tail“-Ansatz gefördert, weil so manches Stück mit einem Cut wieder auf den heißen Rost kommt?

Fleisch & Co. sprach mit Grillweltmeister und Fleischsommelier Patrick Bayer (Weber

Stephen Grill Academy Wien Süd) über den Grilltrend und die neuen Möglichkeiten, die sich dadurch für die Fleischerbranche sowie auch deren Kundschaft ergeben – und wie die Fleisch- und Grillindustrie dadurch näher zusammenrücken kann.

Fleisch & Co: Grillen im Winter: Was kommt besonders gerne auf den Rost und unter die Haube?

Patrick Bayer: „Der Herbst und Winter sind die idealen Saisonen, um Schinken und Wurst zu produzieren, zu smoken oder Gerichte im Dutch Oven zuzubereiten. Auch Feiertagsgerichte wie Truthahn, Gansl oder Roastbeef funktionieren super am Grill. Der richtige Grill und das richtige Zubehör gibt den Konsumentinnen und Konsumenten über das ganze Jahr viele Möglichkeiten.“

Die Theorie vom Wintergrillen: Ist alles wie immer?

„Fast alles. Gleich vorweg, das Wintergrillen funktioniert auf allen Grilltypen. Einschränkungen gibt es nicht. Dabei gilt stets:

Grills sollten immer windgeschützt und möglichst trocken oder überdacht mit mindestens drei offenen Seiten aufgestellt werden. Zusätzliche feuerfeste Pavillons können nützlich sein, denn Regen oder Schnee kühlen den Grill nicht nur herunter, sondern verwandeln zudem den Boden in einen schmutzigen und rutschigen Untergrund. Darüber hinaus können die Funktionen eines Elektro- oder Pelletgrills bei starkem Schneefall oder Regen reduziert sein. Bei Kohlegrills sollte man 10 Prozent mehr Heizmaterial verwenden, beim Gasgrill besser eine Gasflasche als Ersatz bereitstellen – es kann sein, dass die Flasche einfriert.“

Wie beeinflussen die kalten Außentemperaturen die Garzeiten?

„Niedrigere Außentemperaturen bedeuten längere Garzeiten. Gerade im Winter ist es wichtig, den Deckel des Grills geschlossen zu halten. Heißt also: Grill vorheizen und die Hitze mindestens zehn bis 15 Minuten halten, damit der Grillrost die Hitze speichern kann. Gusseiserne Roste sind hier ein klarer Vorteil.

Auch spielt die Menge des Grillguts eine Rolle: Wer viel auf einmal grillt, nutzt Ribs, Braten und Co quasi als Hitzespeicher auf dem Rost. Lieber weniger auf den Rost legen, mehr Zeit einplanen und Deckel zulassen.“

Wie können Sie diverse Grilltrends wie das Wintergrillen nutzen, um mehr Umsatz zu generieren?

„Unsere Kundschaft im Weber Original Store wie auch bei den Grillkursen zeigt ein großes Interesse an hochwertigem, regionalem und saisonalem Fleisch. Wir sprechen beim Grillen vielmehr von einem Lifestyle, einer Leidenschaft und Passion als einfach nur von einer Zubereitungsart von Speisen. Da darf es etwas Besonderes sein, die Menschen gehen dafür gerne die Extrameile. Daher sehen wir eine Chance darin, den Konsumenten saisonale und regionale Ware aktiv anzubieten und zusätzlich auch Special Cuts stärker zu forcieren. Mit entsprechender Beratung sowie Tipps und Tricks fürs Grillen, kleinen Rezeptkarten oder Rezepten aus Grillbüchern kann man durchaus einen starken Mehrwert schaffen.“

Spezielle Cuts – wie machen diese beim Grillen Sinn? Und: Kann man damit noch mehr „Nose to Tail“ fördern?

„Special Cuts werden unserer Ansicht nach auch in Zukunft langfristig ein immer wichtigeres und interessantes Thema sein. Die Special Cuts geben eine noch viel größere Vielfalt an Geschmack (vor allem Texturen) und Zubereitungsmöglichkeiten.“

Wie bringt man Konsumenten ein Verständnis für verschiedene Cuts bei?

„In der Beratung ist es sinnvoll, konkrete Rezeptideen zu geben und dem Kunden die Zubereitung (Schnitt) auch vorzuführen. Vorführungen oder Verkostungen bringen nachhaltig zusätzliche Kunden und Umsatz.“

Welche Cuts sind beim Grillen gerade besonders „in“?

„Flanksteak, Flat Iron Steak (Bügeleisensteak aus dem Schulterscherzel), Skirt Steak (Zwerchfellmuskel) oder Tritip Steak (Hüferschwanzel) eignen sich auch perfekt zum kurz grillen und sind eine richtige Delikatesse. Unsere Teilnehmer bei den Grillkursen schätzen gerade diese Cuts sehr.“

Wie könnte die Fleischbranche näher mit der Grill-Branche zusammenrücken?

„Hochwertige und regionale Produkte sind in der Grillbranche genauso wichtig wie die richtige Zubereitung am Grill. Das Fleisch muss sprichwörtlich vergoldet, also veredelt werden. Wir sehen die größte Stärke also darin, gemeinsam das Bewusstsein zu erhöhen: Wenn die Fleisch- und Grillbranche zusam-

menarbeiten, sich vor allem auch auf regionaler Ebene unterstützen und gemeinsam Wissen an die Konsumenten weitergeben, können wir alle noch erfolgreicher sein.“

Wie können wir den Konsumenten ein realistisches Verständnis von der Fleischproduktion vermitteln, wenn sie das Fleisch direkt aus dem Markt auf den Grill legen?

„Events wie Grillkurse oder Live-Grillen, Fachmedien und Tipps von geschultem Personal am POS können das Bewusstsein weiter stärken. Schulungen und Trainings von Verkäuferinnen und Verkäufern (auch in Grillfachgeschäften, im Fleischmarkt etc.) und Fleischern sind in unseren Augen eine weitere Grundvoraussetzung.“

Stichwort Nachhaltigkeit: Wie können wir den Fleischkonsum nachhaltiger gestalten? Welche Ansätze braucht es?

„Hier ist ganz entscheidend, hochwertiges Fleisch von Tieren mit guter Fütterung zu verwenden. Der Kunde zahlt gerne auch mehr für ein nachhaltiges Produkt, weil er letzten Endes auch deutlich mehr davon hat. Da kann man auch ruhig auf sichtbare Kontraste setzen: Das klassische Beispiel des Schrumpflschnitts muss den Konsumenten nähergebracht werden.“

Werden von Grillkursteilnehmern Fragen nach Herkunft, Qualität und Nachhaltigkeit gestellt?

„Bei jedem Grillkurs ist die Herkunft und Qualität ein großes Thema. Auch Verkostungen mit Produkten aus anderen Ländern und Zuchtverfahren zeigen immer wieder deutlich, dass wir hier in Österreich auf einen außergewöhnlich hohen Qualitätsstandard setzen. Daran sind alle unsere Kundinnen und Kunden interessiert. Die Kennzeichnung, wie Herkunfts- und Rassenbezeichnung muss unserer Ansicht nach noch viel sichtbarer werden: Genauso wie das Schlachtdatum, da der Reifeprozess – vor allem bei Rindfleisch – sehr wichtig ist. Fleischstärke wird zudem ein immer interessanteres Thema – weg vom marinierten Minutensteak hin zum dicken Steak mit 4-5 Zentimetern.“

Welche Rolle spielt die aktuelle Teuerung Ihrer Meinung nach beim Fleischkonsum?

„Hier wird es nochmals wichtiger, sich weg vom Massenkonsum hin zum hochwertigen Fleisch zu bewegen. Mit dem Bewusstsein der richtigen und vielfältigen Zubereitung guter Fleischqualität kann der Fleischmarkt auch in Zukunft erfolgreich sein.“ Sylvia Bauer ■



Buchtip: Weber's Wintergrillbibel

Auf 360 Seiten finden sich in der neuen Weber's Wintergrillbibel nicht nur Rezepte, die für Geschmacksexplosionen sorgen – unter anderem auch „Christmas Roast Beef“ (Bild oben) –, sondern auch Tipps & Tricks rund um das Thema Wintergrillen. So lassen sich mit Weber aus saisonalen und regionalen Zutaten winterliche Gerichte zaubern, die Lust auf mehr machen. Da ist für jede und jeden etwas dabei: Neben herzhaften Fleisch- und Fischgerichten finden vegetarische Grillfans mindestens genauso viele köstliche Rezepte rund um winterliches Obst und Gemüse.

Erhältlich ist die Weber's Wintergrillbibel im Handel und auf www.weber.com für 29,99 EUR. **Grillkurse**, darunter auch Wintergrillkurse, sind darin ebenfalls zu finden.



WO MOSER IST, IST AUCH RAUCH

Die Firmengeschichte von Moser Wurst im niederösterreichischen Wieselburg ist untrennbar mit dem Rauch verbunden – oder genauer gesagt: mit dem Räuchern von feinsten Wurstwaren. Seit 1903 veredelt das Familienunternehmen beste Rohstoffe mit dieser ganz besonderen geschmacksgebenden Zutat. Feiner Buchenholzrauch verleiht den Würsten ihre typischen, vollmundigen, würzigen Aromen und macht sie besonders lange haltbar.

Das Unternehmen wurde vor fast genau 120 Jahren von Hans Moser I. gegründet und seither von Generation zu Generation von der Familie Moser weitergeführt. Somit ist man sich der Verantwortung bewusst, die man gegenüber Menschen, Tier und Natur trägt. Heute führen Irmtraud Moser, Michael Moser und Florian Pfeiffer das Unternehmen mit Geschick, Leidenschaft und jeder Menge Herzblut. Oberstes Ziel ist es, gemeinsam mit dem motivierten Team, mit regionalen Lieferanten und Freund:innen des Hauses weiter erfolgreich zu sein und von Wieselburg aus nachhaltig zu wachsen. Und dabei immer eine große Familie zu bleiben.



Eine Familie, ein Versprechen

Da man sich bei Moser nur mit dem Besten zufriedengibt, wird bewusst auf industriell hergestellte Massenware verzichtet und stattdessen auf ökologische Nachhaltigkeit gesetzt. Durch den hohen Anteil an echter Handarbeit gelingt es, die Kund:innen immer wieder aufs Neue zu begeistern. Auch bei der Herkunft der Rohstoffe geht man keine Kompromisse ein: Deshalb bezieht

Moser Rind-, Schweine- und Kalbsfleisch ausschließlich aus Österreich, hauptsächlich sogar aus dem Mostviertel.

Willkommen in der Räucherzone!

Weil echte Genießer die Abwechslung lieben, produziert Moser an die 100 Sorten wunderbarste Würste und eine ganze Reihe anderer vortrefflicher Köstlichkeiten. Viele dieser Spezialitäten werden in den beiden gemauerten Paternoster-Selchen – den letzten Österreichs – schonend geräuchert.

Ursprünglich waren Paternosteraufzüge Transportmittel für Personen und Pakete: Mehrere an zwei parallel zueinander angeordneten Umlaufketten befestigte Einzelkabinen verkehrten im ständigen Umlaufbetrieb und brachten die Passagiere in steter Rotation ans gewünschte Ziel. Inzwischen gibt es kaum noch solche Paternoster, was nicht zuletzt an ihrer mäßigen Geschwindigkeit liegt.

Nach dem gleichen Prinzip funktionieren die traditionellen Paternoster-Selchen im Hause Moser, nur dass man dort aus dem vermeintlichen Nachteil der Langsamkeit einen Vorteil gemacht hat. Ein Räuchervorgang dauert bis zu 18 Stunden – das sind 1.080 Minuten. Dabei entstehen herrlich vollmundige, würzige Aromen. Jeder, der schon einmal eine der unvergleichlich guten Wurstsorten probiert hat, weiß, dass es am Ende jede einzelne Minute wert war.

Bei Moser weiß man, dass Genuss und Gesundheit keinen Widerspruch darstellen. Wichtig dabei ist stets das richtige Maß – und das gilt natürlich auch bei der Produktion von Würsten. Die Qualität des Fleisches, der Produktionsvorgänge und des Konsums stehen vor der Quantität. Als Gegenbewegung zur Schnelllebigkeit unserer Gesellschaft gibt man den Würsten bei Moser die Zeit, die sie zum Reifen benötigen.

Moser Wurst gibt's von der Stange

Wahrer Genuss kommt in verschiedensten Formen: Moser Würste findet man an den besten Feinkosttheken des Landes – und genussfertig verpackt im Kühlregal vieler Supermärkte. Auch einige beliebte Online-Shops und Lieferdienste führen die feinen Wurstspezialitäten aus Wieselburg. So geht einem nie die (Moser) Wurst aus! ■



Der Gipfel des Wurstgenusses. Mancher Höhepunkt braucht seine Zeit. So wie die Moser Glockner: Fünf Wochen reift sie im Trockenraum, nachdem sie in Österreichs einziger Paternoster-Selche ihr unverwechselbar rauchiges Aroma erhalten hat.



Kein Bock auf Schwein? Die Schwarze Pute von Moser aus 100 % Putenfleisch beeindruckt mit den „Traum-Maßen“ von nur 11 % Fett, 0,5 % Zucker und 19 % Eiweiß. Nicht umsonst ist diese würzige, feinkörnige „Halb-Dauerwurst“ mit dem kräftigen Raucharoma die edle Krönung des Moser-Sortiments. Ganz neu: Schwarze Pute Chili mit echten Jalapenoflocken.



Wenn's um Qualität geht, zeigt sie ihre wahre Härte. Denn die Kasmugler sorgt dafür, dass der würzige Salzburger Bergkäse beim Aufschneiden in der Wurst bleibt und nicht herausfällt oder gar zusammenklebt. Während sie mehrere Wochen ganz entspannt reift, verliert sie nach und nach 30 % ihres Gewichts, legt dadurch aber ordentlich an Aroma und Geschmack zu.



REZEPT DES MONATS powered by
WIBERG GEWÜRZMÜHLE NESSE *Gewürzmüller*

ADVENTSALAMI

Alle Jahre wieder lockt die Festtagsstheke mit Spezialitäten in festlicher Aufmachung. Winterliche Wursthüllen sind dabei ein schöner Blickfang. Wer seine Kunden schon im Advent in festliche Stimmung bringen möchte, kann mit der WIBERG ADVENT Wursthülle punkten. Dieser FASER-Darm für Brühdauer- und Rohwurst zählt die Tage bis Weihnachten in Form eines schmackhaften Genuss-Kalenders. 24 Wursthäppchen verkürzen die Zeit bis zum Fest. Die Advent-Wursthülle ist als neutrales Druckmotiv bereits ab einem Bund erhältlich. Personalisiert ist der FASER-Darm mit Logo und Adresse im Stückdruck ab 250 Stück lieferbar. Tipp: Neu im diesjährigen WIBERG Weihnachts-sortiment sind heuer Wursthüllen mit Wichteln und mit Weihnachtsmann sowie ein ansprechendes Weihnachtsmann-Stückdruckmotiv.

Verarbeitung

- Das gefrorene Fleisch und Speck mit BITEC® STARTER B1 und Mailänder Salami Novapure auf 6–7 mm vorzerkleinern.
- Nitritpökelsalz und vorgewolfes Fleisch zugeben.
- Masse auf 3 mm Körnung schneiden.
- Wichtig: Masse sollte etwas bindig sein, damit das Fett vom Eiweiß umhüllt wird.
- In Wursthüllen füllen.
- Die Würste ca. 48 Stunden bei 24 °C und hoher Luftfeuchte reifen bzw. röten, dann nach je 48 Stunden zwei Mal die Temperatur auf 20 °C und 16 °C absenken.
- Wenn die Farbe stabil rot ist (nach ca. 48 Stunden), bei ca. 22 °C in mehreren Rauchschrüben räuchern.
- Im Klimaraum bei 13–15 °C bis zur gewünschten Abtrocknung reifen

Material

- 55 kg Schweinefleisch SII, gefroren
- 20 kg Schweinefleisch SIV, gefroren
- 25 kg Rindfleisch RII, frisch, 3 mm

Weitere Zutaten pro Kilo

- 12,0 g Mailänder Salami Novapure, Art.-Nr.: 157716
- 0,5 g BITEC® STARTER B1, Art.-Nr.: 245206
- 28,0 g Nitritpökelsalz

Wursthülle

- Advent NK 45/50 FASER-Darm farblos-D, Art.-Nr.: 558027
- Advent NK 45/50 FASER-Darm farblos-D, Art.-Nr.: 55802

Drei kostenlose Stückdruck-Eindrücke stärken die Kundenbindung! Wählen Sie aus diesen Vorlagen den passenden Eindruck und machen Sie Ihren Kunden damit eine Freude zum Jahresabschluss!

HERZLICHEN

Dank
 VIELEN
Dank
 FÜR IHRE
TREUE!

WIR WÜNSCHEN
 EIN *frohes*
 WEIHNACHTSFEST!

MEAT AND SMOKING TECHNOLOGY · ENGINEERING



 **MAUTING**[®]
PROCESSING YOUR SUCCESS

30th
Anniversary



MAUTING s.r.o.,
Mikulovská 362
691 42 Valtice
CZECH REPUBLIC

Tel.: +420 519 352 761
+420 603 878 346
E-mail: info@mauting.com
www.mauting.com

