

F leisch & Co

Ausgabe
10/2022

Fachzeitschrift für

- Herstellung
- Veredelung
- Vermarktung

frischer Lebensmittel

Einzelpreis € 5,90



Mit Herz und Seele

Franz Radatz & Thomas Zedrosser
und ihr Kochbuch „Der große Radatz“

Bessere
Performance.

Nr. 1-Qualität
für höhere
Produktions-
effizienz.

Kennt meist
bessere Lösungen.

Andreas Rosenberg / Vertrieb

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

Ihr persönliches Exemplar

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



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: Veronika Barneršoi, Dima-Alexander Braune, Fritz Floimayr, Roland Graf, Marko Locatin, Isabel Melahn, Raimund Plautz, Johannes Rottensteiner, Volker Simion, Ernst Sommerauer

Tirol Redaktion und Social Media Management: Barbara Egger

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

Korrektorat: Katharina Hexel **Coverfoto:** Radatz/Ingo Pertramer

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

Sorger steht für Traditionsprodukte hoher Qualität. Doch auch das Familienunternehmen hat mit den derzeitigen Herausforderungen zu kämpfen. Wir trafen Ferdinand Sorger zum Kurz-Interview.



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

Keine Abstriche | Der steirische Rohwurst-Erzeuger Ferdinand Sorger im Interview **07**

Zwei Eröffnungen | Roman Thums Schinkenbar und „Tatarie Marie!“ von Bio-Metzger Hannes Hönegger **08**

Trend-Messe | Die BIO ÖSTERREICH in Wieselburg war ein voller Erfolg für die Branche – der Rückblick in Bildern. **10**

Alles für den Gast | Der Branchen-Treffpunkt für die Gastronomie in Salzburg. **12**



100 Jahre Mache | Die Salzburger Fleischerei Mache feierte dieser Tage ihr 100-jähriges Bestehen. Im Bild: Johann Mache III und Sohn Matthias, der als vierte Generation im Unternehmen bereits am Ruder ist. **14**

Kluge Lösungen für den Ladenbau | Ernst Sommerauer über die Anforderungen in herausfordernden Zeiten. **16**

Abgang in Tirol | Metzgermeister Jurnitsch verlässt nach 15 Jahren die Schlachtstelle Fließ. **18**

Mittelstand in der Krise | Kommentar von Fritz Floimayr **20**

Der große Radatz | Franz Radatz und Thomas Zedrosser liefern das Kochbuch des Jahres. **22**

Gourmet-Safari | Die 1. BFS auf großer Reise **25**

Systemwechsel | Die Zusammenarbeit von Fleisch- und Wurstwaren Korch und Softwarehaus Winweb **26**

Huber's Landhendl | Rückverfolgung mit GS1-Standard **28**

Digitale Top-Performances | Von App bis Tinder **29**

Der Superbagger | Die Komplettlösung für Vakuumverpackungen des österreichischen Unternehmens Supervac **32**

Röntgentechnologie | von Loma Systems **33**

Berufsbekleidung | Die Innovationen des Jahres **34**

Ressourcen schonen | Nachhaltige Verpackungen **36**

WOW | Die neue Gewürzrange von Wiberg **38**

Das Rezept des Monats | Sweet Chili Bratwurst **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





DIE BESTE CHILISAUCE DER WELT KOMMT AUS ÖSTERREICH

Der Klagenfurter Tommy Hlatky gewinnt bei den Scovie Awards 2023 mit seiner „TOM'S HOT SAUCE - Bonfire“ erneut den schärfsten Award der Welt.

WWW.TOMSHOTSTUFF.AT



**Wok-Set mit Dünsteinsatz
von Weber.
www.weber.com**

FEINE DINGE FÜR ARBEIT & GENUSS

Für Sie entdeckt: genussvolle Neuigkeiten,
Nützliches für die Arbeit und Gesundes für den Alltag.

Mit einer schnellen & starken 4-Kolben-Vakuumpumpe mit 70l/min vakuuiert der **Kammervakuierer** mit einer doppelten Schweißnaht harte, weiche, trockene und flüssige Lebensmittel **müheless**.



Casu Vacu Chef 50
www.caso-design.de



Vitamine – für Kids

Das sind die neuen Quetschies! Salzburger Start-up launcht „Pur&Fun“: Bio-zertifizierte Snacks ohne Zuckerzusatz für Kinder mit vielen Vitaminen – und coolem Verpackungsdesign.



BLACK IS BEAUTIFUL: UPDATE DER F. DICK LEDERSCHÜRZE UND LEDER-ROLLTASCHE – WWW.DICK.DE

Durch die Flexibilität des hochwertigen Leders passt sich die Schürze perfekt an den Körper an. Die verstellbaren, soliden Lederriemen sind aus Antiklederqualität und mit einem schwermetallfreien Schnallenverschluss versehen. Ein zusätzlicher Echtleder-Schutz am Nackenriemen garantiert ein komfortables Tragen und verhindert ein Scheuern am Hals.

Perfekt abgestimmt auf die Lederschürze ist die Leder-Rolltasche. Diese hat fünf Fächer, die individuell bestückt werden können. Auch hier überzeugt das geschmeidige, sehr strapazierfähige Nappa-Echtleder mit schwermetallfreien Logo-Applikationen in Antiklederoptik.



Vitamine – für Sportler

Isostar bringt die neue Bio-Range mit Lemon-Lime-Getränkpulver, Energy-Bars Honig-Weizen-Feige und rote Früchte Mandel auf den Markt – mit vielen Vitaminen und Mineralstoffen.



Geschäftsführer Erich Mandl, Organisatorin Angela Mandl-Freiler, Obmann Martin Preineder (v.l.n.r.) feierten das Jubiläum.

„Sooo gut schmeckt die Bucklige Welt“ gilt als eines der erfolgreichsten regionalen Genussprojekte des Landes. Nun feierte die Kooperation von Bauern, Fleischern und Gastronomen den 20. Geburtstag.

„DIE AUFNAHME DER FLEISCHER WAR DURCHAUS UMSTRITTEN“

Es war ein holpriger Start, erinnerte sich Erich Mandl im „Sconarium“ Bad Schönau an die ersten Versuche, Landwirte und Gastronomen im Süden Niederösterreichs an einen Tisch zu bringen. „Wie Hund und Katz“ habe man sich belauert, erinnerte man sich in der typischen Offenheit der Buckligen Welt. Von der ausschließlichen Suche nach den Filetstücken hätten die Bauern berichtet, die Gastronomen wieder wetterten gegen die Mostschenken der Direktvermarkter. 20 Jahre danach hat sich dieses Bild gewandelt: Wie selbstverständlich führt man auf den Speisekarten Ziegenkäse aus Lichtenegg oder „Eisgreissler“-Eis aus Krumbach an.

Fleischer seit 2008 im Verbund

92 Betriebe sind aktuell in dem regionalen Genuss-Verbund vertreten, „seit rund 15 Jahren sind unsere Betriebe auch gern gesehene Lieferanten von hochwertigen Produkten bei den großen Lebensmittelketten“, freute sich Obmann Martin Preineder bei der Feierstunde. 2008 kamen Fleischer, Bäcker, Konditoren sowie Bierbrauer dazu, „auch das war anfangs nicht unumstritten“. Ihre Produkte finden sich aber nunmehr genauso im „Bucklkorb“, einer Art „Best of ...“ der regionalen

Betriebe. Mittlerweile sei auch „oft Bucklige Welt drinnen, wo es gar nicht drauf steht“, unterstrich Fleisch-&Co-Autor Roland Graf in seiner Festrede den erfolgreichen Weg zu einer Genussmarke. Wagyu-Züchter würden die Region für ihre Kälber genauso nutzen wie die Rinder für Wiens Fleischerei Hödl aus der Buckligen Welt kämen.

Kooperation ohne Förderungen

Sichtbarer Erfolg aus 20 Jahren und auch mit einem eigenen Abschnitt im Jubiläumsfilm geehrt, sind die Schau- und Erlebnisbetriebe, die Genussprodukte – vom Honig bis zum Käse erlebbar machen. Und es spricht für die Region, dass „Sooo gut schmeckt die Bucklige Welt“ ohne Leader-Förderung der EU ins nächste Jahrzehnt geht: Sponsoren glauben heute an die Kooperation der 92. Denn auch sie wissen, wie gut die Bucklige Welt schmeckt. **Roland Graf** ■



Genussjournalist und Fleisch & Co-Autor Roland Graf hielt die Festrede zum Jubiläum



Raimund Plautz

Bundesinnungsmeister der Fleischer & Fleischermeister

Wir gehen natürlich alle mit gemischten Gefühlen in das Jahr 2023. Die Ungewissheit ist bei allen Themen groß. Wie werden sich die Energiepreise entwickeln? Wie wird sich die Teuerung langfristig auf die Betriebe auswirken? Wie wird die Inflation das Kaufverhalten beeinflussen? All diese Dinge – und noch mehr – sind für uns alle schwierig einzuschätzen. Was wir aber sicher wissen, ist, dass Regionalität bei den Lebensmitteln einen immer höheren Stellenwert bekommt. Ich kann aus eigener Erfahrung sagen: Ein Landeswappen auf den Produkten ist ein sensibler Werbeträger –, aber natürlich muss dieser auch mit etwas Nachvollziehbarem im Produkt hinterlegt sein.

Daher meine Bitte an die Landesinnungsmeister!

Bitte kümmert euch um die Verfügbarkeit der primären Zutaten in euren Bundesländern. Es muss genügend Ware da sein. Die Regionalität, die kurzen Wege, die Nischen zu befüllen –, es ist DIE Chance des Gewerbes. Zudem gibt es auch eine Menge regionaler Förderprogramme. Alle Schlachtbetriebe Österreichs sind Gewerbebetriebe und auch damit unser Partner. Sprecht mit euren Betrieben, schließt Kooperationen ab und fördert und baut innerhalb eurer Region die Strukturen auf. Ich hoffe, dass sich im nächsten Jahr viele Dinge wieder vernünftig regeln werden. Als Optimist gehe ich auch davon aus, dass der Markt Regulative bringen wird, die unseren Betrieben helfen werden. In diesem Sinne: Bleibt positiv und macht das Beste aus der Situation!

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

Der vom Landesinnungsausschuss neu gewählte Obmann, Georg Schuler, ist seit 1991 Geschäftsführer des Traditionsbetriebes Fleischhof Oberland in Imst und engagiert sich seit 2010 als Ausschussmitglied der Metzger:innen. Zuletzt wirkte er als stellvertretender Landesinnungsmeister der Lebensmittelgewerbe. Unterstützung bekommt Schuler von seinem Stellvertreter Gerd Jonak. Die Tiroler Bäcker:innen, Konditor:innen, Metzger:innen und Nahrungs- und Genussmittelbetriebe zählen aktuell mehr als 580 Mitglieder. Schuler ist sich der Herausforderungen bewusst: „Es sind schwierige Zeiten. Durch die explodierenden Energiekosten stehen die Zeichen auf Sturm. Wir müssen jetzt alle Hebel in Bewegung setzen, damit unbürokratische finanzielle Hilfeleistungen für die betroffenen Unternehmer:innen ankommen. Dafür werden wir uns als Landesinnung mit kräftiger Stimme einsetzen.“

Die Arbeitsagenda des neuen Innungsmeisters ist breit gefächert. So wird die Umsetzung des NQR-6-Levels bei den Meisterprüfungen, die Einführung eines bundesweit einheitlichen Systems bei den Lehrlingswettbewerben und die Stärkung des gemeinschaftlichen Außenauftretens des Lebensmittelgewerbes im Fokus der nächsten Monate stehen. ■

NEUER INNUNGSMEISTER IN TIROL

Metzgermeister Georg Schuler folgt Alfons Wachter als neuer Innungsmeister der Tiroler Lebensmittelgewerbe. Wir gratulieren und wünschen viel Erfolg.



Die Tiroler Lebensmittelgewerbe sind gerüstet für eine herausfordernde Zeit (v. l.): Innungsmeister-Stv. Gerd Jonak, Innungs-Geschäftsführer Simon Franzoi, Neo-Innungsmeister Georg Schuler und der ehemalige Innungsmeister Alfons Wachter.

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

**Wir freuen uns von
Ihnen zu hören!**

Werden Sie unser Vertriebspartner!

Nähere Infos unter business.gourmetfein.com





Geschäftsführer Mag. Wolfgang Hartl und Filialleiter Norbert Zimpernik (r.) freuen sich, das Klagenfurter Stadtwappen entgegenzunehmen.

KÄRNTNER FLEISCHERVERBAND ERHÄLT DAS STADTWAPPEN

Der Fleischerverband ist Großhandel und kompetenter Dienstleister für die Lebensmittelbranche. Aufgrund seiner wirtschaftlichen Bedeutung, nicht nur für das Fleischergewerbe, sondern auch für Bauern und Direktvermarkter, wurde diesem jetzt das Klagenfurter Stadtwappen verliehen.

Klagenfurt ist für den Fleischerverband von enormer wirtschaftlicher Wichtigkeit und dank der modernen Ausstattung ein „Herzgebäude“ und wichtige Anlaufstelle geworden. Ganz im Sinne von ‚Gemeinsam sind wir stark‘ wird innerhalb des Verbandes agiert“, so Bürgermeister Christian Scheider.

Große Anerkennung der Stadt

Am 30. November wurde der Kärntner Fleischerverband für den jahrelangen Einsatz und die wirtschaftliche Bedeutung für das Fleischergewerbe, die Landwirtschaft und Direktvermarkter das Recht zur Führung des Klagenfurter Stadtwappens verliehen. Dieses haben die Senatsmitglieder Bürgermeister Christian Scheider, Vizebürgermeister Mag. Philipp Liesnig und Wirtschaftsreferent Max Habenicht übergeben. „Das Herzstück des Kärntner Fleischerverbandes ist der Flagshipstore in der Landeshauptstadt. Hier haben unsere Kunden ein einmaliges Einkaufserlebnis und wir sind stolz, diesen hier eine Top-Produktqualität anbieten zu können“, so Filialleiter Norbert Zimpernik stolz. ■

Der Fleischerverband eGen wurde im Jahre 1940 ursprünglich unter der Bezeichnung Kärntner Fleischerverband reg Genossenschaft m.b.H., gegründet. Zusätzlich dazu ist ein Geschäft mit Bedarfsartikeln für Fleischer eröffnet worden, welches 1988 im Bereich des Schlachthofes in Klagenfurt erweitert wurde. Aus wirtschaftlichen Gründen fand schließlich 1995 die Fusion mit der Genossenschaft in Salzburg statt. Der nächste große Meilenstein wurde 2020 mit dem Neubau der Betriebsstätte in der Zwanzigerstraße gesetzt. Mittlerweile betreut diese Zweigstelle zwischen 400 und 500 Stammkunden und ist somit auch der Marktführer in der Branche.

Dienstleister für das Fleischergewerbe

Der Verband versteht sich nicht nur als Großhandel für die gesamte Fleischerbranche, Bauern und Direktvermarkter, sondern auch als Dienstleister. Er unterstützt in den Bereichen Fort- und Weiterbildung, bei Marketingmaßnahmen sowie in der Organisation von Werbekampagnen. Der Standort in

DIE SALZBURGER FLEISCHER AUF DER BIM

Beste Werbung für das Lebensmittelhandwerk: Auf der größten Lehrlingsmesse Westösterreichs präsentierte die Landesinnung der Lebensmittelgewerbe ihren Berufsstand.



Ende 2021 gab es 1.210 offene Lehrstellen im Bundesland Salzburg und es werden immer mehr. Lehrlinge sind äußerst selten geworden! Um Werbung für das Lebensmittelhandwerk zu machen, wurde auf der Bim, der größten Lehrlingsmesse Westösterreichs, ein Messestand errichtet. Hier präsentierten die Innungsmeister Karl-Heinz Thurnhofer (Bäcker), Otto Andreas Filippi (Fleischer) und Martin Franz Studený (Konditor) (siehe Bild, v. l. n. r.) gemeinsam mit ihren Teams die Lehrberufe: Fleischverarbeiter:in, Fleischverkäufer:in, Bäcker:in, Konditor:in und Chocolatière. ■

Am Wort!



Ernst Sommerauer von Aichinger über Trends und Anforderungen im Ladenbau

Entwurfs- und Planungsphase. Ein neuer oder umgebauter Laden ist das sichtbare Ergebnis einer intensiven Entwurfs- und Planungsphase. Dabei wird viel Aufwand und Expertise von Konzept- und Einrichtungsberatern und Planern erbracht, die mehr als eine kolorierte Skizze zum Angebot sind. Damit diese Leistung bestmöglich erbracht werden kann, werbe ich dafür, dass diese ähnlich wie bei einem Architekten auch honoriert wird.

Oft haben die Kunden bereits jahrelang andere Läden von Kollegen besucht, Fotos erstellt und klare Vorstellungen entwickelt. Wegen der vielfältigen Eindrücke und Prägungen geht es in dieser Phase darum, den Prozess strukturiert und zielorientiert zu gestalten.

In dieser Phase gilt es für den Berater, gut zuzuhören. Wenn zeitlich möglich, sind Store-Checks zu empfehlen. Mit Checklisten, Fotos, Moods und Materialcollagen werden die Informationen verdichtet. Wurde in der Vergangenheit vor allem zunächst mit Grundrissen und Handskizzen gearbeitet, so schafft die frühe 3-D-Visualisierung viel besser einen Eindruck des Raumes und der Materialien. Dies erhöht die Entscheidungssicherheit und verkürzt den Entscheidungsprozess. Beides verschafft mit Blick auf den noch immer gegenwärtigen Mangel oder die Lieferzeiten für Komponenten und Materialien wertvolle Zeit.

Ist die Entwurfsplanung abgeschlossen, kann auf Basis von Erfahrungswerten eine Kostenschätzung abgegeben werden, die in einer Kalkulation detailliert dargestellt wird. Erst auf Basis eines freigegebenen Angebots können die Ausführung geplant und ein Bauzeitenplan erstellt werden. Um beides im Blick zu haben, ist zu empfehlen, dem Ladenbauer die Bauleitung zu übertragen.



Schon seit mehr als 115 Jahren steht die Sorger GmbH für Traditionsprodukte hoher Qualität. Doch auch das Familienunternehmen hat mit den derzeitigen Herausforderungen rund um die massiven Teuerungen zu kämpfen. Wir trafen Ferdinand Sorger zum Kurz-Interview.

„BEI DER QUALITÄT GIBT ES KEINE ABSTRICHE!“

Der steirische Rohwurst-Erzeuger Ferdinand Sorger kämpft wie alle in der Fleischbranche mit der allgemeinen Kostenexplosion. Im Interview berichtet er über die Herausforderungen für einen Hersteller im Wurst-Hochpreissegment.

Fleisch & Co: Wie geht es einem Rohwurstfabrikanten im Herbst 2022?

Ferdinand Sorger: „Den Umständen entsprechend angespannt. Die stark gestiegenen Kosten für Rohstoffe, Energie, Verpackung, Logistik usw. sind eine wirtschaftliche Herausforderung, die, und das ist ein wenig tröstlich, noch überschaubar ist. Für uns als Rohwurstspezialist, der mit der Salami die Königin der Wurst erzeugt, ist diese Situation natürlich noch anspruchsvoller, weil unser Produkt mit seiner längeren Reifezeit kostenintensiver als etwa Frischwürste ist.“

Ihr wichtigster Partner ist der LEH. Wie ist das Verhältnis zum Abnehmer?

„Das Gesprächsklima ist von gegenseitigem Respekt und auch von Höflichkeit geprägt. Natürlich sind die Verhandlungen hart.“

Die Inflation ist unverändert hoch, die Menschen haben weniger Geld zur Verfügung. Spüren Sie das auch?

„Als Wursthersteller im Hochpreissegment trifft uns das besonders, wir bemerken eine Zurückhaltung der Konsument:innen bei hochpreisigen Spezialitäten. Gleichzeitig konstatieren wir einen wachsenden Absatz im Preiseinstiegssegment.“

Wie begegnen Sie diesem Umstand?

„Zuallererst möchte ich festhalten, dass wir an der hohen Qualität in vollem Umfang festhalten. Da gibt es keine Kompromisse. Wir investieren dafür mehr in Werbung und andere Maßnahmen, um dieser Entwicklung entgegenzusteuern.“

Welche Maßnahmen?

„Unsere Aktivitäten betreffen vor allem den SB-Bereich, wobei wir schon vor Ausbruch des Ukraine-Krieges aktiv wurden. Wir haben Verpackungsgrößen reduziert und bieten jetzt beispielsweise aufgeschnittene Salamis mit einem Gewicht von 75 Gramm an. Im Thekenbereich haben wir die Salamistangen nicht verkleinert, das Gewicht beträgt unverändert zwischen 1,2 und 1,3 Kilogramm. Dort spielt die Optik eine sehr wichtige Rolle, da machen wir keine Abstriche.“

Wie entwickeln sich Ihre Marken-Premiumprodukte?

„Die Salanettis laufen unverändert gut und erzielen jedes Jahr Zuwächse. Mittlerweile bieten wir acht Sorten an, ungefüllte und gefüllte Versionen.“

Und die klassische Salami?

„Hier verzeichnen wir eine stärkere Nachfrage bei den Dekorsalamis, bei der Haussalami und der Bergsalami. Mit zehn verschiedenen Dekorsalamis, einige davon saisonal, setzen wir sehr stark auf dieses Segment. Lediglich mit der Putensalami tun wir uns derzeit schwer, weil das heimische Rohmaterial fast nicht mehr leistbar ist.“

Stichwort „heimisches Rohmaterial“. Welche Rolle spielt die Herkunft?

„Eine entscheidende. Wir verarbeiten zu 100 Prozent österreichisches Fleisch, bevorzugt aus der Steiermark, aber auch aus angrenzenden Bundesländern. Kurze Wege sind uns sehr wichtig.“

Und Tierwohl?

„Aktuell und bedeutend wie nie zuvor. Als Wursthersteller haben wir aber kaum Einfluss auf die Schlachtung und die Haltung der Tiere. Deshalb halten wir den Ball flach, schauen aber bei unseren Lieferanten darauf, dass dieses Thema nicht zu kurz kommt.“

Welche Innovationen haben Sie 2022 lanciert?

„Die gefüllten Salanettis mit Kren, Pesto Rosso und Senf. Das beherrschende Thema heuer war allerdings die Konsolidierung.“

Welche Neuheiten planen Sie für kommendes Jahr?

„Wir haben schon einige Ideen, die aber noch nicht spruchreif sind. Daher möchte ich dazu nichts Konkretes sagen.“

Abschließend: Investiert Sorger in Zeiten wie diesen?

„Wir investieren laufend in unsere Produktion, weil Stillstand töricht wäre. Natürlich konzentriert man sich auf die wesentlichen Dinge, um zukunftsfit zu werden. So haben wir eine neue Photovoltaikanlage, die uns bei den Energiekosten zusätzlich entlastet. Für unsere Mitarbeiter entsteht gerade eine neue Kantine mit Wohlfühlfaktor.“ **HaRo** ■



Das Schinken-Trio: Franz Thum, Alexandra Sallai und Roman Thum vor der neuen Schinkenbar.

Die Idee hatte er 2013 – jetzt hat er sie auch umgesetzt. Die Eröffnung war ein rauschendes Fest. Wir waren vor Ort, haben uns die Bar näher angesehen und Roman Thum ausführlich zu seinen Plänen befragt.

THUM ERÖFFNET 1. SCHINKENBAR

Man könnte ja leicht dem Gedanken anhängen, dass in der Herrengasse Schinkensemmerln, Roastbeef und ein Glaserl Wein seit Jahrzehnten zum guten Ton gehörten. Die Hofburg in Sichtweite, die Ministerien gegenüber oder in unmittelbarer Entfernung, das Café Central auf Nummer 14 und eben Österreichs erstes Hochhaus. Es ist ein fruchtbares Terroir für gestandene Genießer, durstige Politiker, gestresste Geschäftsleute und die neue Schinkenbar fügt sich – als wär's nie anders gewesen – organisch in dieses prominente Ensemble ein. „Ein Standort in der Innenstadt war immer schon unser Wunsch“, sagt Roman Thum. „Das kleine Lokal im Hochhaus Herrengasse ist perfekt. Zwischen Hofburg und Palais Ferstel entwickelt sich die Herrengasse zu einer wahren Gourmetmeile, da passen wir genau hin.“ Weiteres Asset: der Schanigarten.



Fest. Neben vielen Freunden, Bekannten und Geschäftspartnern schaute auch der Bürgermeister vorbei. Den Autor dieser Zeilen begrüßte er jovial mit „Sie san ja a echta Feinspitz“, was dieser einfallslos mit einem „Sie aber auch“ konterte. „Keep it simple“ jedenfalls lautet das Motto der neuen Schinkenbar. Klar, handgeschnittenen Bein-schinken gibt es, auch zartes Roastbeef, dazu einige Weine, Sprudeliges (geht immer) oder das süffige XXXXX. Bier. Nun aber zum Interview.

Am Rochusmarkt und auf der Freyung seid ihr seit Jahren vertreten. Hattest du schon länger den Wunsch nach einem fixen Standort?

Roman Thum: Als Marke sind wir auf den Märkten vertreten, wobei die Stände am Rochusmarkt und auf der Freyung Roman Hradescni betreibt.

Der zweite Roman quasi?

Genau (lacht). Also: Die Idee der Schinkenbar gibt es seit 2013. Der Vermieter des Hochhauses in der Herrengasse ist eines Tages zu mir gekommen und hat mich gefragt, ob ich mir so was vorstellen kann. Er meinte, Thum würde hier gut hineinpassen. Mir hat

damals jedoch die Person, die diese Bar auch führen kann, gefehlt. Außerdem hatte ich damals gerade das Firmengebäude in der Triester Straße gekauft und ich wollte mir da keine zweite Front aufmachen.

Verständlich. Und doch stehen wir jetzt in der Herrengasse ...

Ja, denn diesen Sommer hat mich dann schließlich eine befreundete Marketing-Expertin, die Alexandra Salai gefragt, ob wir nicht gemeinsam eine Schinkenbar machen wollen. Ich habe ihr das schon existierende Konzept gezeigt und sie war sofort begeistert. Wir sind also wieder ins Herrenhaus und das gleiche Geschäft, wie damals angedacht, war zum Glück wieder zu haben. Nachdem man uns gesagt hat, wir könnten das Ganze einmal temporär bespielen, habe ich diesen Schritt zur ersten Schinkenbar gewagt.

Die Herrengasse ist also ein Pop-up, aber es kann mehr daraus werden?

Es ist ein Pop-up und Experiment. Wenn das gut angenommen wird, ist alles möglich.

Auch Wiens Bürgermeister Michael Ludwig war zu Gast und zeigte sich begeistert: „Ich freue ich mich, dass diese Wiener Tradition durch den neuen Standort und das innovative Konzept gut erhalten bleibt!“





Dominik Stolzer, Marco Simonis, Florian Mainx und Hannes Hönegger bei der Eröffnung (v. l. n. r.)

Der Lungauer Bio-Metzger Hannes Hönegger hat mit drei weiteren Gourmet-Fashionistas ein Edel-Take-away in der Wiener City eröffnet.



TATAR! – MARIE IST DA

Wie ist die denn Rollenverteilung, also wer macht was?

Mein Cousin Franz leitet die Bar, Alexandra ist für Marketing und PR verantwortlich. Sie hilft mir bei der Umsetzung und sie hat die richtigen Ideen.

Was hast du dir für hier Besonderes überlegt? Neben dem Schinken war Roastbeef zur Eröffnung der Renner ...

Vom Angebot wollen wir das Ganze sehr einfach halten. Es gibt natürlich einige Dinge unseres Sortiments in Stücken, den Beinschinken im Ganzen und geschnitten und Roastbeef. Beides als Portion, mit Biowaldstaudenroggenbrot oder in der Biohandsemmel. Das Gebäck kommt jeweils von Joseph, es wird hier frisch aufgebacken. Zusätzlich gibt es Biomangalitzafleisch in Form von Kotelett und Schopf, Dry Aged Rib Eye und Rumpsteaks und einiges vom Schwein. **Marko Locatin** ■



in Gastronom, ein Designer, ein Koch und ein Bio-Fleischer – was wie ein Witz beginnt, gipfelte jetzt in einem außergewöhnlichen kulinarischen Gastro-Kleinod, das Fast Food vom Feinsten neu definiert. Das Konzept ist, so die vier Betreiber, europaweit einzigartig: Statt Klassikern des Fast Foods kann man im neu eröffneten Lokal Tatarie Marie in der Wiener Freisingergasse kleine Happen mit Tatar mitnehmen.

Patchworkfamilie der Superlative

Die vier Genuss-Visionäre sind Hannes Hönegger, der leidenschaftliche Bio-Bergbauer und Metzger aus dem Lungau: „Bio ist für mich kein Trend, sondern die Rückkehr zur Normalität“, erzählt er bei der Eröffnung von seiner Philosophie. Ein Segen natürlich für Haubenkoch Dominik Stolzer, der aus den hochwertigen Zutaten die sensationellen Produkte zaubert. Keine Kompromisse gehen auch Top-Gastgeber Marco Simonis und Werber Florian Mainx ein, die sich für den stilvollen und zugleich gemütlichen Rahmen, das Konzept und das hochwertige Design mitverantwortlich zeichnen.

Tatar gibt's jetzt to go

Das Tatar vom Kalb oder Rind gibt es pur oder in Geschmacksvariationen auf Kartoffelbrioche oder Roggenbrot in kleinen Häppchen zum Vor-Ort-Essen oder in Boxen zum Mitnehmen. Spannend sind die von Stolzer

entworfenen Tatar-Variationen: Da finden sich unter anderem Vitello (Tatar vom Kalb mit Kapern und Räucherfisch), Caprese (Bio-Kalb, Paradeiser, Büffelmozzarella, Basilikumkresse), Alt Wien (Bio-Rind, Zwiebelgewächs) oder auch eine Asia-Variation (Bio-Rind, asiatisch mariniert, gerösteter Sesam, Radieschen, Koriander, Passionsfrucht) auf der Karte. Die Luxusvariante Rossini ist aus Rind, Gänseleber und einem Trüffelchip und es gibt sogar eine vegane Kombination, die regional – derzeit Kürbis und Kernöl – angepasst wird.

Fast wie im Eissalon

Die Rezepte haben viele Stunden zum Verkosten gebraucht, erzählt das Quartett. Auch die möglichst lange Haltbarkeit der Tatar-Schmankerln brauchte neue Ideen, die man sich wohl von Eissalons abgeschaut hat. Die Tatararmischungen werden in kleinen Edelstahlbehältern gekühlt. Die größeren Boxen zum Mitnehmen sind mit recycelbaren Kühlakkus ausgestattet.

Das Konzept scheint perfekt aufzugehen, die zahlreichen Gäste bei der Eröffnung waren begeistert. Wenn sich der edle Snack für unterwegs – der übrigens mit € 13,50 nicht unbedingt günstig ist – nachhaltig durchsetzt, dann sind auch Caterings und, wenn es denn klappt, ein Wagen bei den Salzburger Festspielen 2023 gegenüber vom Festspielhaus geplant.

Tanja Braune ■

BIO-TREND IST UNGEBROCHEN

Nach zwei Jahren Unterbrechung ging Mitte November im Messegelände Wieselburg die sechste Ausgabe der Spezialmesse BIO ÖSTERREICH erfolgreich über die Bühne. Und die Vielfalt und Qualität der präsentierten Produkte zeigt eindeutig, dass das Interesse vor allem an biologischen Lebensmitteln trotz Krise weiterhin im Aufwind ist.

Wir sind stolz, dass wir die Spezialmesse für biologische Produkte und Nachhaltigkeit nach der Unterbrechung und in einer doch herausfordernden wirtschaftlichen Situation wieder durchführen konnten. Damit ist der Neustart erfolgreich gelungen und es wurde eine gute Basis gelegt, um das „Vor-Corona-Niveau“ möglichst schnell wieder zu erreichen oder zu übertreffen“, meinte ein zufriedener Messegeschäftsführer Werner Roher nach Messeende.

Mit rund 120 Aussteller:innen aus den Bereichen Bio-Lebensmittel, Bio-Produktion und rund um das Thema Nachhaltigkeit und mehr als 5.500 Besucher:innen bildet die BIO ÖSTERREICH die ideale Informationsplatt-

form für die große Bio-Szene. Schon das Eröffnungsereignis mit Landeshauptfrau-Stellvertreter Stephan Pernkopf, Food-Trend-Expertin Hanni Rützler und Sonnentor-Gründer Johannes Gutmann und die vielen folgenden Diskussionen, Vorträge und Begleitprogramme verdeutlichten die Aktualität und Brisanz des gesamten Themenbereiches. Auch wenn „BIO“ in Österreich längst in breiten Schichten der Bevölkerung angekommen ist, zeigte sich ganz klar, dass noch einschneidende Veränderungen in Richtung der bewussten Lebensführung auf die Gesellschaft warten. Die BIO ÖSTERREICH leistet dazu einen wesentlichen Beitrag zur Bewusstseinsbildung und macht insgesamt Werbung für einen nachhaltigen Lebensstil.

Prämierte Produkte

Gutes Feedback gab es für die BIO ÖSTERREICH auch von einem Großteil der Aussteller:innen, sodass einer erfolgreichen Fortsetzung nichts im Wege steht.

Diese Bewusstseinsänderung spiegelte sich auch sehr deutlich in den prämierten Produkten um das Bio-Produkt des Jahres 2023. Die Bioszene bleibt jedenfalls spannend. Dies gilt auch für die Weiterentwicklung der BIO ÖSTERREICH. Messedirektor Werner Roher: „Auch wenn mit der Messe erfolgreiche Aufbauarbeit geleistet wurde, müssen wir die weiteren Entwicklungen genau hinterfragen und, wenn nötig, die eine oder andere Veränderung im Gesamtkonzept vornehmen.“

Das Wieselburger Messejahr 2023 startet mit der AB HOF – Spezialmesse für bäuerliche Direktvermarktung von 3. bis 6. März 2023, die BIO ÖSTERREICH finden von 11. bis 12. November 2023 statt. HaRo ■



Obmann Johann Ollmann repräsentierte Bioschwein Austria, den Vermarktungspartner für Bio-Schweinlandwirte in Österreich.



Bio-Etiketten und den „g’sunden Drucker“ präsentierten Michaela und Christoph Stadlmann den Messebesuchern in Wieselburg.

Spezialitäten und Fleisch vom Bio-Wagyu-Rind gab es auf dem Stand von Landwirt Josef Buder zu verkosten und zu kaufen.



Asello-Kassenlösungen, präsentiert von Geschäftsführer Bernhard Schille.



Werartikel und kompostierbare Verpackungen stellte Daniela Piererfellner dem interessierten Messepublikum vor.



Getrockneter und zu Würzpulver vermahlener Speck als das Messehighlight: Robert Weissengruber präsentierte diese Neuheit, die er durch einen Zufall erfunden hat.

Die Bio-Hofbäckerei Mauracher aus Sarleinsbach verwöhnte durch Johannes Kapfer und Margaretha Puntigam die Besucher mit feinsten Brot- und Backwaren.



Fleisch und Spezialitäten von alten Kühen bietet Lomo Alto aus dem Mühlviertel an. Katharina Sageder informierte über das Angebot.



Wurst- und Fleischwaren mit Gemüseanteil vermarktet Rebel Meat. Die beiden Firmeninhaber Cornelia Habacher und Philipp Stangl stellten ihre Spezialitäten dem Messepublikum vor.



Urbrot aus unverfälschten Urkorn-Sorten stellt Bäckermeister Franz J. X. Teufl aus Güssing im Burgenland her.



Österreichs Konditorkoryphäe Brigitta Schickmaier (2. v. l.) zu Gast bei Bioschwein Austria. Obmann Johann Ollmann (r.) und Mitarbeiterin Martina Köpfler (l.) begrüßten die Konditorin und ihren Gatten, Bio-Schweinemäster Martin Schickmaier.

Spendersysteme für unverpackte Lebensmittel präsentierte Michael Hörmann von Landluft den interessierten Besuchern.



Bio-Fisch-Spezialitäten stellte das Team von Declavas Alpenfisch vor (v. l.): Inhaber Klaus, Tochter Katharina und Sohn Fabian Declava.



ZUKUNFTSKONZEPTE FÜR GASTRONOMIE & HOTELLERIE

Die „Alles für den Gast“ 2022 hat gezeigt, wie die Zukunft in Tourismus, Gastronomie und Hotellerie aussehen kann. 629 Aussteller bewiesen, wie innovativ die Branche ist und 34.204 Besucher machten die Fachmesse damit zum Branchentreffpunkt des Jahres.

Nachwuchsförderung, Energieeffizienz und die zunehmende Nachfrage nach veganen und nachhaltigen Produkten waren allgegenwärtige Schlagworte. In all diesen Bereichen sei die „Alles für den Gast“ der „Seismograf des Tourismus“, so Salzburgs Landeshauptmann Wilfried Haslauer in seiner Eröffnungsrede. „Wenn die Messe gut läuft, dann kann der Tourismus den nächsten Monaten mit Zuversicht entgegenblicken.“

Dynamik und Flexibilität sind für die Zukunft der Gastronomie und Hotellerie unumgänglich. Christiane Varga, Trend- und Zukunftsforscherin, richtete einen deutlichen Appell an alle Teilnehmer:innen: „Veränderung findet statt. Wenn wir nicht mitmachen, dann eben ohne uns.“ Die Branche

müsse aber nicht nur Anreize für ihre Gäste, sondern auch für die Menschen schaffen, die im Tourismus arbeiten, zeigte sich Bundesminister für Arbeit und Wirtschaft Martin Kocher bei der Eröffnung überzeugt.

Mut zur Veränderung

Die Treiber der Transformation sind häufig auch die Jungen. Das stellten nicht nur die 24 Gründer in der Start-up-Area auf der „Alles für den Gast“ mit ihren frischen und sehr innovativen Ideen unter Beweis, sondern auch die über 50 internationalen Hackathleten, die im Rahmen des dritten GastroHackathons nach 24 schlaflosen Stunden ihre digitalen Lösungen für Problemstellungen aus Gastronomie und Hotellerie präsentierten.

Top-Premiere der Getränkewelt

Mit großen Erwartungen fieberten Aussteller und Besucher der neuen Getränkewelt entgegen und wurden nicht enttäuscht. Mit Ausstellern aus den Bereichen Spirituosen, Non-Alcoholic Drinks, Wein und Kaffee und 24 Talks und Masterclasses eröffnete das innovative Konzept ein völlig neues Segment. Bekannte Bartender und Sommeliers aus Österreich sowie renommierte Marken der Beverage-Branche versorgten die interessierten Besucher mit der vollen Ladung Know-how und luden zum Product-Tasting ein. Übrigens: Auch 2023 wird die Getränkewelt ein fixer Bestandteil der „Alles für den Gast“ sein, die dann vom 11. bis 15. November 2023 wieder in Salzburg stattfinden wird.

HaRo ■



Ein komplett neue Gewürz-Serie für Endverbraucher stellten Produktmanager Lukas Schur (l.) und der Kommunikationsmanager Jakob Hirsch von Frutarom-Wiberg den Interessenten vor.



Digitale Kassensysteme für die Gastronomie präsentierte Vectron-Gebietsleiter Gerhard Schnitzer dem Messepublikum.

CEO Lukas M. Walchhofer sorgte mit den Stay-Spiced-Würzideen für die richtige Würze auf der „Alles für den Gast“.

Eine der prickelndsten Messeneuheiten präsentierte Mag. Eva Prader von der Lionade GmbH.: Alpencola heißt das neue Getränk, das sicherlich auch für Fleischer, Bäcker und Konditoren interessant ist.





Moritz Unterkofler, CEO von UKO Microshops, präsentierte gemeinsam mit Sammy Yahiaoui (links) von Nayax ein neues Cashless-Payment-System samt Jugendschutz für Automaten.



Automatenprofi Norbert Bischof reiste aus Vorarlberg an und informierte über die aktuellsten Modelle an Warenautomaten.

Gern gesehene Stammgäste auf der „Alles für den Gast“ sind Ulrike und Franz Ablinger, bei denen die Messebesucher stets mit köstlichen Würsteln verwöhnt werden.



Eine Messepremiere feierte der Gewürzprofi Christl mit dem „Myspice“-Sortiment: Geschäftsführer Oliver Broger (l.) und Markenmanager Florian Lichtenegger.



Verkaufsleiter Christian Hofer präsentierte auf dem Gramiller-Stand unter anderem den Hendlgriller „Chicken Master“ des italienischen Herstellers CB.



Messerle ist Spezialist für trendige und umweltverträgliche Take-away-Verpackungen. Produktmanager Klaus Hagen informierte über das Angebot.



Marco (l.) und Reinhold Schär bereicherten die Messe mit ihrem wunderbaren Kaffee und den modernsten Kaffeemaschinen aus dem Traditionshaus.

Verpacken von Fertigenüs auf höchstem Niveau ermöglichen die Maschinen des Schweizer Verpackungsprofis VC999, vertreten durch Nadine Hammerl und Walter Dicketmüller.



Lugama-Chef Herbert Sampl (Mitte) stellte auf der Messe unter anderem die Pacojet-Mikropürrierer vor, die von Alexander Großschopf (r.) und Augusto Sala (l.) präsentiert wurden.





Ein höchst erfolgreiches Unternehmertrio mit den bekanntesten Spezialitäten des Hauses (v. l.): Matthias mit dem Beinschinken, Elfriede mit den Mettenwürsteln und Johann Mache III. mit der Zungen-Berliner.

100 JAHRE UND GAR NICHT LEISE

Die Salzburger Fleischerei Mache feierte dieser Tage ihr 100-jähriges Bestehen. Als prominenteste Gratulanten stellten sich Landeshauptmann Wilfried Haslauer und Bürgermeister Harald Preuner ein. Der Stadtchef brachte auch gleich ein spezielles Gastgeschenk mit: das Stadtwappen der Stadt Salzburg, das zum ersten Mal an ein Unternehmen verliehen wurde.

Wer Firmen-Seniorchef Johann Mache III. kennt, weiß, dass er nichts dem Zufall überlässt. Das gilt gleichermaßen für sein Berufsleben wie für feierliche Anlässe. Und was wäre ein 100-jähriges Firmenjubiläum ohne ein passendes Fest? Der Fleischermeister und Innungsmeister-Stellvertreter hat gerufen und höchste Landes- und Branchenprominenz kamen zum feierlichen Anlass: Landeschef Wilfried Haslauer, Bürgermeister Harald Preuner, Innungsmeister Otto Filippi, Obmann Anton Karl vom Fleischerverband sowie Fleischerverband-Chef Wolfgang Hartl. Sie alle waren angetreten, um der Familie Mache ihre Aufwartung zu machen. Den zahlreichen Ehrengästen sowie Freunden und Kunden des Hauses wurde eine Feier in würdigem Rahmen, untermalt von einer Blasmusikkapelle, geboten, in deren Verlauf auch langjährige Mitarbeiter:innen für ihre Treue zum Unternehmen geehrt wurden.

Höhepunkt des Festaktes war zweifellos die erstmalige Verleihung des Salzburger Stadtwappens an ein Unternehmen: Bürgermeister Harald Preuner hatte sich mit dieser ganz besonderen Auszeichnung als Gastgeschenk eingestellt. Johann Mache sehr bewegt: „Das macht uns unglaublich stolz,

dieses Wappen führen zu dürfen. Und dazu noch als erstes Salzburger Unternehmen.“ Anlass genug, die Geschichte dieser edlen Traditionsfleischerei näher zu betrachten.

Vierte Generation am Werk

Gegründet wurde der Betrieb 1922 von Johann und Amalia Mache am heutigen Standort. Der Großvater von Johann Mache belieferte die Hotels der Stadt Salzburg – damals noch mithilfe eines Leiterwagens, der von zwei Doggen gezogen wurde. Nach dem viel zu frühen Tod des Gründers wurde das Unternehmen zunächst als Witwenbetrieb weitergeführt, denn Johann Mache II. war zu diesem Zeitpunkt erst 14 Jahre alt. Erst nach absolvierter Ausbildung, Gesellen- und Meisterprüfung übernahm der junge Mann die Fleischerei von der Mama und führte sie erfolgreich weiter.

Der heutige Seniorchef Johann Mache III. leitet seit 1995 die Geschicke des Betriebs. Seine Lehre hat er bei der Fleischerei Dillinger absolviert, einem Salzburger Traditionsbetrieb, der leider nicht mehr existiert. 1980 erlangte er den Meistertitel. Seine große Leidenschaft war stets das Tüfteln an neuen Rezepturen und das Verbessern bestehender Spezialitäten. Das brachte ihm auch 2009

den Handwerkspreis der Wirtschaftskammer Salzburg ein.

Ganz in der Tradition der Familie ist mittlerweile mit Matthias Mache die vierte Generation seit 2015 am Ruder. Die Ausbildung erfolgte im elterlichen Betrieb, 2010 gewann er den Bundeslehrlingswettbewerb in Eisenstadt. Danach folgte der vierte Platz beim Internationalen Lehrlingswettbewerb in Holland im Gesamtklassement, verbunden mit zwei zweiten Plätzen in den Einzeldisziplinen „Weihnachtspastete“ und „Fleischplatte“. 2013 schließlich folgte der Meistertitel in Landshut. Seine kulinarische Vielfältigkeit untermauert auch die Ausbildung zum „Weinsommelier“ im Jahr 2021 und die absolvierte Gastgewerbeprüfung. Kommendes Jahr wird Matthias Mache auch den Lehrgang zum Betriebswirt beenden. Die Schwestern von Matthias Mache, Kathrin ist Fleischermeisterin, Michaela ist Lebensmitteltechnologin, helfen ebenfalls im Unternehmen mit, wenn Not an der Frau ist. Das gilt auch für Schwester Simone, die als Bilanzbuchhalterin bei DM arbeitet.

Ein Vorzeigebetrieb

Die Fleischerei im Salzburger Stadtteil Leopoldskron-Moos ist für seine Spezialitäten und die Qualität von Angebot und Service



100 Jahre und kein bisschen Patina – im Gegenteil! Die Fleischerei Mache in Salzburg Leopoldskron-Moos.

Ein Feinschmeckerparadies für Fleischafficionados ist die Fleischerei Mache allemal.



rundherum bekannt. Als Stadtfleischerei ist die Eigenschlachtung untersagt, was Matthias Mache durchaus bedauert: „Ich würde damit sofort loslegen, der Qualitätsvorteil des Warmverrichtens ist gewaltig und bei aller Kostenintensität durch nichts zu ersetzen.“

Das Schweinefleisch der Marke Gustino-Strohschwein kommt aus Oberösterreich und wird vom niederösterreichischen Schlachthof von Rudolf Menzl in Haidershofen geliefert. Das Rind- und Kalbfleisch stammt aus Salzburg und wird von Alpenrind, Ablinger und der Fleischerei Santner in Thalgau geliefert. Rund 20 Sauen und zwei Rinder werden pro Woche verarbeitet, wobei die Menge wahrscheinlich aufgrund des intensiven Teilezukaufs größer ist.

Große Produktvielfalt

Rund 80 bis 85 verschiedene Fleisch- und Wurstwaren stellen die Maches her. Zugekauft werden lediglich die Salami, die Kantwurst und einige nationale und internationale Spezialitäten. Zu speziellen Anlässen werden teilweise Pasteten selber hergestellt. Die absoluten Schmankerln des Hauses sind die köstliche Zungen-Berliner, die Matthias Mache auch für den Fleischerverband herstellt, der diese edle Kochwurst an Fleischer in ganz Österreich liefert. In den Wochen vor den Festtagen sind es bis zu 1.500 kg pro Woche.

Bekannt ist die Edelfleischerei aber auch für ihren delikaten Beinschinken, das gesamte Würstelprogramm wie etwa den Salzburger Weihnachtsklassiker Mettenwürstel, aber auch die drei Sorten Leberkäse und die frittierten Leberknödel.

Jeden Tag bieten die Maches ihren Kunden zwei frisch zubereitete Menüs an, dafür werkt in der Küche auch ein Küchenchef. Salate, Käse, Aufstriche wie etwa der Erdäpfelkas, alles selbst hergestellt, versteht sich von selbst, und ein ausgesprochen exklusives Angebot an verschiedensten Feinkostartikeln aus dem In- und Ausland komplettieren das ausgesprochen umfangreiche Angebot.

Ein eigener Bereich im Geschäft ist dem Thema „Brot und Backwaren“ gewidmet. Das umfangreiche Sortiment stammt von den Bäckereien Ebner aus Niederalp und Funder aus Nonntal.

Beim Bezahlen setzen die Maches fortgeschrittlich auf zwei Bezahlautomaten, die den Kunden die Entscheidungsfreiheit zwischen Bargeld- und Kartenzahlung lassen.

Im gesamten Betrieb arbeiten 18 Mitarbeiter:innen, vier davon in der Produktion. Zwei Vollzeitkräfte für das Geschäft würden die Maches dringend suchen: „Wir mussten schon unsere Öffnungszeiten adaptieren, weil wir keine Leute finden. So haben wir am Montag geschlossen, weil wir einfach zu wenige sind“, klagt Seniorchefin Elfriede Mache ihr Leid.

Traditionelle Werte

Werte und Traditionen werden im Hause Mache großgeschrieben. Das erkennt der Kunde am Auftreten, am Verkauf und an der Produktion. Das zieht sich wie ein roter Faden durch das ganze Unternehmen. Auch in den digitalen Medien ist das erkennbar. Die Maches bieten sogar eine App für ihre Kunden an, mit der man am Stammkundenprogramm teilnehmen kann. Diese Art der Kundenbindung hat Matthias Mache eingeführt. Eine Entscheidung, die sich sehr bewährt, weil auch immer mehr junge Menschen die Fleischerei Mache frequentieren. Anfang Oktober 2022 hat man damit losgelegt, die Resonanz ist erfreulich. Vor allem das Belohnungssystem für Stammkunden kommt sehr gut an. Zum Einstieg gibt's gleich ein köstliches Leberkäsemmerl als Willkommensgeschenk.

Auch eine weitere Ergänzung denkt der junge Chef bereits an: „Wir beschäftigen uns intensiv mit der Anschaffung eines Automaten. Platz dafür haben wir und ich bin sicher, dass sich das rechnen wird.“

Breites Grillsortiment

Beachtlich ist auch das Grillsortiment bei den Maches. Von vormarinierten Fleischstücken, über individuelle Marinaden, spezielle Cuts und originelle Einfälle bietet die Fleischerei alles, was das BBQ-Herz höher schlagen lässt. Immer größerer Beliebtheit erfreut sich ja auch das Wintergrillen.

Weitere Schwerpunkte des Jahres in Salzburg sind der traditionelle Bratwürstelsonntag am ersten Adventssonntag und die weihnachtliche Würstelsuppe mit den köstlichen, frischen und ungebrühten Mettenwürsteln für den Heiligen Abend.

Seniorchef Johann Mache III. bringt die Vorzüge des Unternehmens auf den Punkt: „Unsere große Stärke ist die Familie.“ Dem ist nichts hinzuzufügen, außer den besten Wünschen für die zweiten 100 Jahre Fleischerei Mache in Salzburg.

HaRo ■



Schwere Handarbeit war in den 20er-Jahren das Sauerlegen, wie man an dieser Aufnahme mit Firmengründer Johann Mache I. samt Mitarbeitern sieht.



ARBEITS- UND ENERGIE-EFFIZIENTE LÖSUNGEN

Ernst Sommerauer von Aichinger über die Anforderungen im Ladenbau in Zeiten von Arbeitskräftemangel und explodierenden Energiekosten.

Die Branche ist von stetigem Arbeitskräftemangel und explodierenden Energiekosten gebeutelt. Dennoch ist Zusperrern keine Option. Im Kontext dieser Herausforderungen gilt es, zukunftsorientierte Lösungen für den Betrieb der Läden zu entwickeln. Für das fleischverarbeitende Handwerk, aber auch für die Ladenbauer. Denn kluger Ladenbau kann Betriebe dabei unterstützen, die gegenwärtigen Herausforderungen besser zu meistern. Fleisch & Co hat darüber mit Ernst Sommerauer, Vertriebsleiter von Aichinger in Österreich, gesprochen.

Fleisch & Co: Die vergangenen zwei Jahre waren von Lieferengpässen, knappen und teuren Rohstoffen geprägt. Wie stellt sich die Situation gegenwärtig dar?

Ernst Sommerauer: Durch unsere Größe und den vorausschauenden Einkauf haben wir vieles für unsere Kunden abpuffern können. Ladenbau ist hochkomplex und wir verwenden gegenwärtig viel Energie und

Zeit darauf, trotz widriger Umstände in der vereinbarten Zeit zum vereinbarten Preis zu liefern.

Arbeitskräftemangel und explodierende Energiekosten stehen im Fokus der Branche. Wie wirkt sich das auf den Ladenbau aus?

Noch mehr als zuvor sind eine belastbare Standortanalyse und Kostenbetrachtung vor der Investitionsentscheidung notwendig. Die Zeichen stehen nicht auf Erweiterung von Standorten und Expansion, sondern auf Optimierung der bestehenden Filialstruktur. Hierbei ist unsere Expertise bei der Beratung gefragt.

Die Flächen der Filialen sind immer größer, die Wege für die Mitarbeitenden immer länger geworden. Ist hier ein Umdenken notwendig?

Viele Standorte sind in Erwartung eines umsatz- und ertragreichen To-go- und Gastronomiegeschäfts geplant und gebaut worden. Wir haben allerdings bereits in der Zeit



vor der Pandemie darauf geachtet, dass der Vorbereitungs- in den Thekenbereich integriert wird und damit der Standort in frequenzschwachen Zeiten von weniger Mitarbeitenden betrieben werden kann. Dazu bieten wir mit unserer Theke Gourmet und

Die Arbeitsplatzorganisation und das Layout hinter der Theke werden immer bedeutender. Bei der Fleischerei Schader in Tamsweg wurde das beispielgebend gelöst: ein Check-out mit Getränkeausgabe und Kaffeeautomat. Die Küche ist offen und in den Thekenbereich integriert.



Bei der Fleischerei Lettner in Altheim wurde die Arbeitsplatzorganisation so gelöst: ein Check-out mit Getränkeausgabe und Kaffeeautomat. Die Arbeitsvorbereitung ist offen und in den Thekenbereich integriert. Rechts ist die 3-D-Visualisierung der Thekengestaltung zu sehen.



Mit dem Modul Control von Shop-IQ werden die Temperatur und Luftfeuchtigkeit aufgezeichnet und stündlich übertragen.

der Platte 64 eine Lösung an, um warme Speisen optimal und energieeffizient zu präsentieren, diese vor dem Gast auszugeben oder für die Bedienung bereitzustellen.

Neben dem Arbeitskräftemangel ist der energieeffiziente Betrieb des Ladens in den Blickpunkt gerückt. Auch bei Aichinger?

Aichinger misst nicht erst seit der seit 1. März 2021 geltenden neuen Richtlinie zum Ökodesign (EU) 2019/2024 und der Energieverbrauchskennzeichnung (EU) 2019/2018 den tatsächlichen Energieverbrauch, sondern bereits seit 2010 unter Echtbedingungen im zertifizierten Prüflabor AiMA. Zudem ist seit 2013 der Energieverbrauch der meistverkauften Kühltheke Sirius®3 in Echtzeit und online sichtbar. Seit 1. März 2021 sind nun alle Hersteller verpflichtet, diese Daten in der EU-Produktdatenbank EPREL

(European Product Registry for Energy Labeling) zu veröffentlichen.

Die Energiekosten belasten viele Betriebe. Welches Einsparpotenzial bietet dazu die Bedientheke?

Der Energieverbrauch von Kühltheken ist von vielen Faktoren abhängig. Aichinger bietet Theken, die exakt justierbar und mit einer sehr geringen Verdampfungstemperatur (t_0) zu betreiben sind. Der Bestseller Sirius®3 ist für Fleischprodukte mit einer Verdampfungstemperatur von maximal $t_0 = -6^\circ\text{C}$ zu betreiben. Jedes Kelvin eingesparte Verdampfungstemperatur der Kälteanlage spart etwa drei Prozent Energiekosten. Um das Potenzial zu nutzen, ist eine regelmäßige Reinigung und Wartung der Theke und der technischen Komponenten zu empfehlen. Im Betrieb empfehlen wir eine regelmäßige Temperaturkontrolle in der Theke, um Abweichungen von der Idealtemperatur sofort zu erkennen. Unser Digitalspezialist Shop-IQ hat dazu das Modul Control entwickelt. Für die webbasierte Lösung ist keine Kabelinstallation notwen-

dig, die Daten werden ständig erfasst, per Funk übertragen, ausgewertet und in Echtzeit dokumentiert, zudem wird automatisch wöchentlich ein HACCP-Protokoll erstellt – ganz ohne Papier.

Ist eine reduzierte Beleuchtung eine Option, um Energie zu sparen?

Nein, Licht ist die vierte Dimension im Ladenbau. Die optimal ausgeleuchtete Bedientheke und bestens ins Licht gesetzte Regale steigern den Umsatz. Ein stimmungsvoller, mit hochwertigen Leuchten ausgestatteter Verweilbereich erhöht die Aufenthaltsqualität und damit den Umsatz. Der Einbau oder die Umrüstung mit energiesparenden LED-Leuchtmitteln spart Geld, zudem lässt sich die Lichtintensität außerhalb der Öffnungszeiten energiesparend optimieren. Mit dem Modul Energy unseres Digitalisierungsspezialisten Shop-IQ lassen sich exakt die Energieverbraucher im Laden messen. Ein gestaffeltes Einschalten kann bereits die Spitzenlast reduzieren.

Volker Simon ■



Knapp 15 Jahre hat Bernd Jurschitsch die Schlachtstelle Fließ im Tiroler Bezirk Landeck geführt. Im Sommer kam es zum Bruch mit der Gemeinde und Abgang in den benachbarten Bezirk Imst. Was ist passiert?

Die Vorgeschichte: Mit der geplanten Modernisierung und dem Ausbau der Schlachtstelle Fließ war ein Leuchtturmprojekt im Tiroler Bezirk Landeck angedacht. Um es auf Schiene zu bringen, wurde 2021 der Gemeindeverband „Schlachthof Fließ“, mit dem Fließbürgermeister Alexander Jäger als Obmann an der Spitze, gegründet (siehe Kasten). 2,4 Mio. Euro soll das Projekt kosten, das die insgesamt 16 im Verband integrierten Gemeinden stemmen müssen. 600.000 Euro soll das Land Tirol zuschießen. Doch dann zieht sich das Projekt in die Länge. Es tauchen erste Bedenken von Gemeindevertreter:innen wegen Standort und Verteilungsschlüssel auf. Auch kommt es zu einer Bauverzögerung. Zudem hat man wohl die Rechnung ohne den langjährigen Pächter des Schlachthofes Fließ gemacht. Metzgermeister Bernd Jurschitsch sollte laut ersten Pressemeldungen zur „Drehscheibe für die Nahversorgung samt Abholmarkt“ im neuen Schlachthof Fließ werden.

Jurschitsch geht ...

Doch schon bald wurde aus der Drehscheibe ein Abgang. Bernd Jurschitsch kehrte Fließ den Rücken. Seit August 2022 ist er mit seinem Team im Schlacht-

hof Wenns im Pitztal, der zum benachbarten Bezirk Imst gehört, tätig. Fleisch & Co erreicht Bernd Jurschitsch am Telefon und dabei fallen einige Kraftausdrücke. „Jugendfrei übersetzt“ kann man es so zusammenfassen: Der Fleischermeister ist auf den Fließbürgermeister und Verbandsobmann, Alexander Jäger nicht gut zu sprechen. Überhaupt nicht gut.

Erfahrener Metzger

Doch schauen wir uns zunächst den Werdegang von Bernd Jurschitsch an. Er absolvierte seine Lehre bei der Metzgerei Murr in St. Anton. Es folgen Stationen bei den Lebensmittelgroßhändlern Speckbacher in Reutte und Grissemann in Zams. 2005 bestand der Tiroler die Meisterprüfung, 2007 die Unternehmerprüfung. Danach ist der aus Strengen stammende Fleischermeister viele Jahre bei der Schlachtstelle in Fließ tätig – am 1. Oktober 2022 wären es genau 15 Jahre gewesen. In seiner Zeit in Fließ schafft Pächter Jurschitsch, wie er uns erzählt, zusätzliche Maschinen an und baut die Schlachtstelle Fließ auf.

Aus dem gesamten Bezirk von Oberlech bis Landeck, aber auch von den benachbarten Bezirken, bringen rund 500 Bauern und Jäger ihr Vieh zur Schlachtung und Veredelung nach Fließ. Jährlich werden etwa 600 Rinder, 300 Schweine und 600 Schafe und Ziegen und 300 Hirsche, Gämsen, Rehe plus Pferde verarbeitet. Um den Andrang zu bewältigen, vergrößert Jurschitsch sein Team.

SCHLACHTHÖFE FLIESS UND WENNS: METZGER WECHSELT DEN BEZIRK

Metzgermeister Jurschitsch war 15 Jahre Pächter der Schlachtstelle Fließ. Im August 2022 hat er die neue Schlachtstelle in Wenns im Pitztal übernommen.

Heute arbeiten ein Geselle, eine Hilfskraft und erstmals ein Lehrbub mit im Team (siehe Bild links). Aber eben nicht mehr in Fließ. „Man hat mich schon oft angefragt. Heuer habe ich zugesagt“, sagt Jurschitsch über seinen Wechsel nach Wenns im Pitztal.

Leere Versprechungen

Knapp vor dem Ausbau zu einem größeren und modernen Schlachthof verlässt der langjährige Pächter die Gemeinde und wechselt in einen anderen Bezirk? Das wirft doch Fragen auf. Die Gründe dafür seien, sagt uns Metzgermeister Jurschitsch im Interview, das Verhältnis zum Fließbürgermeister, leere Versprechungen und die Bauverzögerung. „Dafür gibt man mir die Schuld, weil ich nicht unterschrieben habe. Der Pachtvertrag passte aber nicht für mich.“ Metzgermeister Bernd Jurschitsch hätte sich, wie er sagt, mit seiner Unterschrift in einen Würgegriff begeben. „Je mehr ich gemetzgert hätte, umso mehr wäre das rechnerisch zu meinem Nachteil gewesen.“

Jurschitsch erzählt weiters, dass er sich vor seinem Abgang noch ein letztes Mal an den Fließbürgermeister gewendet und ihm drei Wochen Zeit gegeben habe, den Pachtvertrag zu überdenken. Als Reaktion aus der Gemeinde Fließ erfolgte laut Jurschitsch, die Neuausschreibung des Pachtvertrags. Damit sank die Stimmung beim bisherigen Pächter und die Gesprächsbereitschaft gegen null. Es folgten gegenseitige Vorwürfe. So sagt

Bürgermeister Alexander Jäger, dass er aus der Zeitung erfahren habe müssen, dass der Schlachtstellen-Pächter Fließ verlässt. Jurschitsch kontert: Der Bürgermeister habe es drei Wochen lang nicht für nötig befunden, sich zu melden.

Der Bürgermeister sagt

Fleisch & Co hat selbstverständlich auch beim Fließbürgermeister und Verbandsobmann Alexander Jäger nachgefragt. Leider wurde ein Statement abgelehnt, lediglich auf eine baldige Pressemitteilung verwiesen –, diese ist allerdings bis zum Redaktionsschluss nicht erschienen. Was wir finden konnten, war eine Stellungnahme in der Fließbürgermeisterzeitung, September 2022, die wir hier aus journalistischer Sorgfaltspflicht abdrucken: „Wie schon bereits in den Medien berichtet wurde, hat Metzgermeister Bernd Jurschitsch den Fließbürgermeister am 1. August verlassen. Auch ich habe es aus den Medien erfahren, dass Bernd nach Wenns gehen wird. Als Bürgermeister und somit auch Verbandsobmann des Schlachthofes Fließ war und ist es mir ein Anliegen, alle Beteiligten an einen Tisch zu bringen und für jeden die bestmögliche Lösung zu finden. Einerseits gibt es klare Vorgaben des Verbandes (die bereits bei der Gründung beschlossen worden sind) und andererseits braucht es auch eine gute Lösung für den Pächter. Es hat viele Besprechungen zum Projekt Neubau gegeben. Zu diesen Besprechungen war auch Bernd immer eingeladen, seine Ideen und Abläufe eines Schlachtbetriebs kundzugeben. Auch der Entwurf des Pachtvertrages



wurde mit Bernd und seinen Vertrauten durchgesehen und für in Ordnung erklärt. Über gewisse Punkte in einem Vertrag kann man nicht verhandeln. Die Wassergebühr muss schließlich jeder bezahlen, so auch der Schlachthof Fließ. 16 Gemeinden investieren in den Standort eine ordentliche Summe an Geld, somit muss für diese Gemeinden sichergestellt werden, dass die Bauern aus den 16 Gemeinden den Vortritt bei den Schlachtungen gegenüber Nichtmitgliedsgemeinden haben sollen. Das wäre nicht akzeptabel, wenn die Nichtmitgliedsgemeinden den gleichen Vorteil hätten wie die Mitglieder des Gemeindeverbandes.“

Erfolgreicher Neustart

Seit August 2022 betreiben Jurschitsch und sein Team nun die Schlachtstelle Wenns im Pitztal. Diese wurde im Oktober 2021 neu eröffnet und spielt alle

Stückeln. „Es ist alles da, was man braucht, und wir wurden mit offenen Armen aufgenommen.“ Das Geschäft entwickelt sich gut. Inzwischen wurde auch ein Tag der Offenen Tür gefeiert. Mitte Oktober 2022 lud die Gemeinde zur feierlichen Segnung der neuen Schlachtstelle. Der Wenner Bürgermeister Patrick Holzknicht berichtete über die gute und richtige Entscheidung für die Pitztaler Gemeinden, das Schlachthaus Wenns neu zu bauen, um die Einheimischen im Tal, die Gastronomie und Touristen mit regionalem Fleisch versorgen zu können. Die Kosten für die Schlachtstelle Wenns betragen 1,7 Mio. Euro, die über die vier Pitztaler Gemeinden, den Tourismusverband und das Land Tirol, finanziert wurden.

Barbara Egger ■

Schlachthof Fließ: neuer Pächter

Der Schlachthof Fließ im Bezirk Landeck sollte ursprünglich um 2,4 Mio. Euro ausgebaut werden. Im Oktober 2021 erfolgte die Gründungsversammlung des Gemeindeverbandes „Schlachthof Fließ“ mit den 16 Gemeinden Faggen, Fendels, Fließ, Flirsch, Grins, Kaunertal, Ladis, Pians, Prutz, St. Anton am Arlberg, Serfaus, Strengen, Tobadill, Tösens und Zams. Doch es läuft nicht rund. Nicht alle Bezirksgemeinden wollen sich beteiligen, Standort und Kosten werden infrage gestellt. Dann springt der langjährige Pächter Bernd Jurschitsch ab. Der Baustart verzögert sich. Mittlerweile sind auch die Kosten für den Ausbau um eine weitere Million Euro gestiegen. Budgetiert sind nun rund 3,4 Mio. Euro, die in der Vollversammlung des Gemeindeverbandes „Schlachthof Fließ“ kürzlich abgesegnet wurden. Vom Land Tirol gibt es eine Förderzusage von weiteren 600.000 Euro, also gesamt 1,2 Mio. Euro. Der Schlachthof Fließ, sprich Grund und Gebäude, wurden bereits an den Verband veräußert. Anfang 2023 soll nun der Umbau starten. Mit der Fertigstellung wird im Herbst 2023 gerechnet. Erfreulich: Mit dem erfahrenen **Georg Venier sen.** und **Georg Venier jun.**, ein Vater-Sohn-Duo, beide Fleischermeister aus Tarrenz, wurden auch neue Pächter gefunden!

LASKA

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

LASKA. Für den optimalen Schutz am Arbeitsplatz.

Sicherheit an 1. Stelle

Gehörschutz
Ausgezeichnete Dämmeigenschaften in allen Frequenzen.

NIROFLEX
Sicherheitsschürze metalldetektierbar

Latzhose Elka

Berufsstiefel THERMO-PLUS

Wir bieten Ihnen eine große vielfältige Auswahl an Fleischer-Arbeitsbekleidung.

- Sicherheitsbekleidung
- Einwegbekleidung
- Arbeitsschuhe und Arbeitstiefeln
- Schürzen

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



**KommR.
Fritz Floimayr**

Eigentümer und Geschäftsführer von Gourmetfein

**Mittelstand in der Krise:
Die Zweidrittelmehrheit
wird vergessen!**

Schlägt man die Zeitungen auf, springen einem derzeit vor allem die Sprecher der multinationalen Nahrungsmittelkonzerne entgegen. Sie beklagen die großen Herausforderungen für ihre milliardenschweren Unternehmen und fordern vom Staat mehr Geld. Ihre Stimme hat Gewicht, immerhin verfügen sie über beste Beziehungen in die Politik und können sich mit Milliardensbudgets auch öffentliches Gehör verschaffen. Gut für sie!

Aber was ist eigentlich mit dem unternehmerischen Mittelstand? Was ist mit den vielen kleinen Bäckern, Metzgern, Händlern und Nahversorgern in den Regionen, die aktuell ums Überleben kämpfen? Wer hört hin, wenn die Tausenden kleinen Kaufleute nicht mehr weiterwissen und dann irgendwann den Hut draufhauen? Jeden Tag passiert das und dann wundern wir uns, wieso die regionale Wirtschaft immer weniger vielfältig wird.

Wissen die Politiker eigentlich, wie wichtig diese Unternehmen für unser Land sind? 99,7 Prozent der über 700.000 Unternehmen in Österreich sind klein- oder mittelständisch. Rund zwei Drittel aller Beschäftigten arbeiten bei ihnen und zusammen erwirtschaften sie rund zwei Drittel aller Umsätze. Zwei Drittel, in der Politik ist das die nötige Mehrheit, um die Verfassung zu ändern. Und doch fühlt man sich nicht entsprechend vertreten.

**Der Mittelstand macht
unser Land krisenresistent**

Ich habe mich nie in parteipolitische Debatten eingemischt und werde das auch jetzt nicht machen. Aber wenn die Verantwortlichen in der Politik, gleich welcher Partei, nicht bald begreifen, dass ihre bisherigen Aktivitäten nicht ausreichen, dann werden sie sich eine Mitschuld am Niedergang des Mittelstands vorwerfen lassen müssen. Schon jetzt ist Österreich der absolute Spitzenreiter beim Anstieg von Firmenpleiten in ganz Europa.

Die Corona-Pandemie sollte uns gelehrt haben, dass wir uns nicht zu stark von globalen Lieferketten und Nahrungsmittelkonzernen abhängig machen sollten. Vielmehr müssten wir gerade jetzt die Selbstversorgung stärken, genauso wie die Kreislaufwirtschaft und den Mittelstand in den Regionen. Diese Dinge sind es, die eine Volkswirtschaft resilient gegenüber Krisen machen, gleich, ob bei Pandemien, Kriegen oder Versorgungsengpässen.

Ich bin ein einfacher Kaufmann, aber ich trage Verantwortung für circa 200 Beschäftigte, über 200 Partnerbauern und meine Zigtausenden Kunden. Und auch in ihrem Namen appelliere ich an die Politik, jetzt endlich ins Handeln zu kommen. Im Land, im Bund und in Europa, vergisst die Zweidrittelmehrheit nicht! Wenn sie erst weg ist, werden wir leidvoll erkennen müssen, wie wichtig unternehmerische Vielfalt in den Regionen ist.

BUCHTIPPS FÜR



**Deftig ohne Fleisch:
So wird's gemacht**

Dass „Fleischlos“ nicht gleichbedeutend mit „Kasteien“ ist, machen die Kochbücher von Anne-Katrin Weber seit Jahren schon mit dem Titel „**Deftig vegetarisch**“ klar. Röstaromen und Sättigung, aber eben ohne Fisch und Fleisch stehen bei den Bänden im Mittelpunkt. Nun hat sich die deutsche **Köchin der Alpenküche** angenommen und 70 Rezepte aus sechs Ländern aufgezeichnet. An der Auswahl mangelt es auch nicht: **Brezten-Suppe** Brezten-Suppe mit Graukäs', Käsespätzle, die Österreicherin meist vertrauten Mehlspeisen (aber auch Süßes von unseren Nachbarn wie die Potica) oder Krautkräpfen locken. „Knödel haben es mir ganz besonders angetan“, wartet hier ein kleiner Teig-Schwerpunkt im Buch. Unser Highlight daraus: Schüttelbrot-Knödel mit Frühlingszwiebeln! Für das Mittagsangebot in der **Fleischerei** sind aber auch die haltbar gemachten Schätze der alpinen Natur ein gutes Angebot: Bärlauchkapern, Kürbischutney oder eingelegte Pilze kann man schließlich auch zu Beinschinken oder Schweinsschulter reichen. Man muss es ja nicht Anne-Katrin Weber sagen ...

Anne-Katrin Weber, „Deftig vegetarisch – Alpenküche“, Becker Joest Volk Verlag, 192 Seiten, € 34,-



**Die Summe aus 97 Jahren
italienischer Küche**

Vor vier Jahrzehnten erschien Anna Del Contes erstes Buch einer ganzen Reihe. Mittlerweile geht sie selbst auf die 100 zu und der **Rezept- und Geschichtsschatz** Del Contes ist entsprechend reichhaltig. Das spiegelt auch die Aufmachung wider: Kein einziges Foto eines Gerichts unterbricht den Wechsel aus **Warenkunde und Rezepten**. Hier geht es schließlich ums Kochen! Die klaren Ansagen der „Nonna Anna“ sind dabei das halbe Vergnügen: „Als Italienerin häute ich Tomaten nur, wenn ich sie koche.“ Oder: „Für Aufschnitt verwendet man Prosciutto crudo, Kochschinken, Mortadella, Coppa und zwei Sorten Salami: eine süße Sorte aus dem Norden und eine aus dem Süden mit viel Pfeffer und Knoblauch.“ Aber auch die Rezepte erweitern das Repertoire an **Fleisch-Speisen**, etwa wenn der Kochschinken mit Wermut-Zwiebel-Sauce aufgetragen wird. Pasta – mit der Del Conte berühmt wurde – und Meeresfrüchte werden ebenfalls zelebriert. Aber die **Schweinsschulter** mit Knoblauch, die **Rindshaxe** in Barolo oder das mit Bries, Leber und Prosciutto gefüllte Hendl will man sofort nachkochen. Grazie, Nonna Anna!

Anna Del Conte, „Geheimnisse meiner italienischen Küche“, Ars Vivendi Verlag, 328 Seiten, € 34,90

LASKA

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

DAS CHRISTKIND

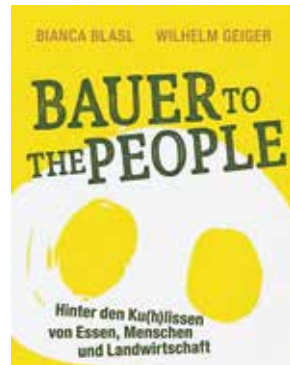


Haute Cuisine hautnah: Kochen wie Sterneköche

Seit mehr als 19 Jahren präsentiert die internationale Koch-Elite ihre Raffinesse im Salzburger Restaurant Ikarus. Das Restaurant im Hangar-7 dient Monat für Monat den weltbesten Köchen als Plattform, um ihre außergewöhnlichen Kreationen zu präsentieren. Festgehalten werden die Ergebnisse dann in einem hochwertigen Kochbuch. Nun ist das achte Kochbuch der Reihe erschienen. Auch der achte Band der hochwertigen Kochbuchreihe glänzt mit einem Pot-pourri aus Spitzenköchen aus aller Welt. Gleich fünf Sterneköche liefen zu Ehren des 80. Geburtstags von Jahrhundertkoch Eckart Witzigmann zur Höchstform auf.

Ángel León überzeugte mit visionärer Kulinarik aus dem Meer. Das schwedische Duo **Daniel Högländer** und **Niclas Jönsson** brachte die romantische Seite der Nordic Cuisine nach Salzburg. Klassisch französisch, aber mit modernem Twist wurde es mit dem Pariser Meisterkoch **Yannick Franques**. Und mit Neun-Sterne-Koch **Enrico Bartolini** wird es schließlich auch italienisch.

Martin Klein, „Die Weltköche zu Gast im Ikarus – Band 8“, Pantauero Verlag, 344 Seiten, € 69,95



Podcast und Buch: Aug' in Aug' mit dem Essen

Dass ein Schnitzel einmal ein Schwein war und der Käse seinen Ursprung im Euter der Milchkuh hat, das ist den wenigstens Konsumenten wirklich bewusst. Bianca Blasl und Wilhelm Geiger wollen dieser **Entfremdung** entgegenwirken, denn:

„Heute ist der Weg vom Feld bis auf den Teller weit und komplex geworden. Uns sind die Berührungspunkte abhandengekommen. Wir reden nicht mehr miteinander.“ Blasl hat Landwirtschaft studiert, wie sie sagt „aus Liebe zum Essen“, und Geiger wollte als gelernter Koch und Sozio-Ökonom mehr über die **Herkunft der Lebensmittel** wissen. Und deswegen haben sich die beiden auf die Reise hinter die **Ku(h)lissen von Essen, Menschen und Landwirtschaft** gemacht. Mit einem roten Bus fahren sie zu den Menschen, den Produzenten und fragen nach. Diese Gespräche fassen sie in ihrem erfolgreichen Podcast zusammen. Und jetzt ist auch ein Buch dazu entstanden. Gegliedert in Acker, Obst, Eier, Milch, Gemüse und Schwein ist es eine Art **Handbuch für agrarische Lebensmittelproduktion** in Österreich geworden.

Bianca Blasl, Wilhelm M. Geiger, „Bauer to the People – Hinter den Ku(h)lissen von Essen, Menschen und Landwirtschaft“, Braumüller Verlag, 368 Seiten, € 26,50

Augen auf



für ein
erfolgreiches
2023

Für die erfolgreiche Zusammenarbeit möchten wir uns bei allen sehr herzlich bedanken. Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein besinnliches Weihnachtsfest. Starten wir gemeinsam in ein friedvolles neues Jahr.



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



Erhältlich ist „Der große Radatz“ ab sofort in den Radatz Fleischereien und Wurst-Großmärkten sowie auf www.csv.at.

„Uns war wichtig, zu zeigen, wie viel Liebe und Handarbeit für das Gelingen von Wurst und Schinken notwendig sind.“

Dr. Franz Radatz, Geschäftsführer „Radatz“

EIN PLÄDOYER FÜR WADSCHUNKEN UND KNACKER

Als „Nachschlag“ zum 60. Firmenjubiläum erscheint das Wurst- und Fleischkochbuch „Der große Radatz“. Wie es zur Auswahl gerade dieser 100 Rezepte kam, erklären Franz Radatz und Thomas Zedrosser. Denn das Fleischer-Duo führt mit 7.000 Menüs täglich auch einen gewaltigen Gastro-Betrieb.

Es kommt einiges zusammen, wenn man 60 Jahre Fleisch- und Wurstkompetenz zwischen zwei Buchdeckeln abbilden will. 320 Seiten sind es bei „Der große Radatz“ geworden, der im Grunde drei Bücher in einem darstellt. Zum einen ist der Band dem heuer leider verstorbenen Firmengründer Franz Radatz sen. gewidmet. Wie er aus der kleinen Fleischerei in Alt-Erlaa eine Konstante im Wiener Stadtbild und Ernährungsplan machte, wird anhand nostalgischer Bilder und mit einem Augenzwinkern geschildert. Die Geschichte der Käsekrainer darf da nicht fehlen, aber auch die neben den besten Mitarbeitern nötigen „drei Deka Hirn“ – so ein Motto Radatz’ – werden angesprochen. Womit man beim Hausverstand wäre, dem Teil 2 des Buchs auf die Sprünge hilft: Mit einer Warenkunde, die diesen Namen verdient und auch g’standenen Fleischern einige Details der Ausbildung wieder

in Erinnerung rufen wird. Den breitesten Raum aber nehmen die Rezepte ein. Wurstsalat, Backhenderl, Blunzengröstl oder Majoranfleisch lesen sich wie ein Almanach der „fleischigen“ Seite der Wiener Küche. Welche Lieblingsgerichte man in den Filialen serviert und wie Rindsgulasch der Schönheit hilft, erzählen anlässlich der Buch-Premiere die Geschäftsführer Thomas Zedrosser und Dr. Franz Radatz.

Herr Radatz, Ihre 7.000 „Bons“ täglich machen Sie zu einem der größten Gastrobetriebe Wiens. Was „geht“ momentan am besten beim heißen Mittagstisch?

Franz Radatz: Generell lebt unser Mittagstisch von Gerichten, die unsere Gäste schon gerne bei ihrer Oma gegessen haben. Eigentlich alles, was früher im Wirtshaus unter „Fertige Speisen“ firmierte.

Thomas Zedrosser: Unsere beliebtesten Mittagsgeschichte sind seit vielen Jahren der Faschierte Braten und das gekochte Rindfleisch. Unser Küchenchef Johann Horvath kommt zwar aus dem Burgenland, ist aber ein Experte in der Wiener Küche und sorgt dafür, dass unsere Gäste nicht nur gut, sondern auch in sehr kurzer Zeit essen können.

Einiges davon findet sich auch im Kochbuch. „Der große Radatz“ überträgt aber auch mit viel technischen Informationen bis hin zur Wurstbrüh-temperatur. Warum war Ihnen dieser Einblick wichtig?

Franz Radatz: Uns war wichtig, zu zeigen, wie viel Liebe und Handarbeit für das Gelingen von Wurst und Schinken notwendig sind. Einerseits jahrzehntelange Erfahrung, andererseits auch ausgeklügelte Digitalisierung, damit ja nichts ausgeht und alles nach



Das erfolgreiche „Buch-Team“: Dr. Franz Radatz und Thomas Zedrosser (r.) fungieren als Herausgeber des neuen Kochbuchs.



Programm abläuft. Was gerade die Temperaturen betrifft, wird es wohl einige überraschen, dass ein Kochschinken nicht gekocht wird, sondern ganz sachte bei Dampfbad-Temperaturen seiner Saftigkeit entgegen „chilled“.

Thomas Zedrosser: Wir sind nicht nur eigentümerseitig ein Familienbetrieb, sondern auch unter unseren Mitarbeitern gibt es ganze Familienclans, von denen zum Teil schon die dritte Generation mit an unserem Erfolg beteiligt ist. Das Buch soll zeigen, dass unsere Produkte nicht nur mit großer technischer Präzision, sondern jeden Tag auch mit viel Liebe und Freude hergestellt werden.

Die umfangreiche Warenkunde spricht einen Punkt an, den Köche gern beklagen („Keiner kann mehr ein

Bessere Performance.

Nr. 1 Qualität für höhere Produktions-effizienz.

inspiranto

Kennt meist bessere Lösungen.

Andreas Rosenberg / Verkauf

GRAMILLER

www.gramiller.at



MAJORANFLEISCH

Zutaten (für vier Portionen)

800 g Schulterschmelze oder Hinteres Ausgelöstes

Schwarzer Pfeffer aus der Mühle

Salz

5 braune Zwiebeln, geschält, halbiert und in feine Streifen geschnitten

4 Esslöffel (EL) Öl oder Schweineschmalz

1 EL Apfelessig

1 EL getrockneter Majoran

400 Milliliter (ml) Rindssuppe

150 ml Sauerrahm

2 EL Mehl

Zubereitung

Das Fleisch etwa eine Stunde vor der Zubereitung aus der Kühlung nehmen.

Das Fleisch dickblättrig schneiden, kräftig pfeffern und etwas salzen.

Öl oder Schmalz in einem großen, breiten Topf erhitzen, die Zwiebeln darin unter mehrmaligem Rühren gold-gelb anrösten, das Fleisch in mehreren Etappen hinzufügen und kurz anbraten.

Mit dem Essig ablöschen, den Majoran zugeben, alles gut durchmengen, mit der Suppe aufgießen und bei mittlerer Hitze etwa 50–60 Minuten dünsten, bis das Fleisch weich und mürbe ist.

Eventuell während des Dünstens mit etwas Suppe auffüllen, das Fleisch soll immer mit Flüssigkeit bedeckt sein.

Den Sauerrahm mit dem Mehl und 2 EL Wasser glattrühren, den Topf von der Hitze nehmen, das Sauerrahm-Mehl-Gemisch in das Majoranfleisch einrühren und weitere 10 Minuten köcheln lassen. Mit Salz und Pfeffer abschmecken.

ganzes Tier zerlegen“). **Muss heute der Fleischer den Unterschied zwischen Weißem und Schwarzen Scherzel erklären?**

Franz Radatz: Unbedingt. Wir teilen seit den 1990er-Jahren auch das Schwarze Scherzel je nach Zartheit noch in mehrere Teile auf, sodass beim Kochen nichts schiefeht.

Thomas Zedrosser: Unsere Fleischer in den Fleischereien sind nicht nur die Meister mit Messer und Beil, sondern stellen auch in der Kochberatung ihre Frau bzw. ihren Mann. Immer mehr geht bei den Konsumenten das Wissen über die unterschiedlichen Vorteile und Qualitäten der einzelnen Teilstücke verloren. Denn es sind nicht immer der Rindslungenbraten und die Kalbsschale die beste und einzige Wahl.

Wie kam es zur Rezept-Auswahl, die z. B. vier Gerichte mit Grammeln, aber keines mit Schweinsleber vorsieht?

Franz Radatz: Die Schweinsleber ist uns wohl „durchgerutscht“ und die Grammeln sind halt eines unserer vielen Lieblingsprodukte. Sie sind übrigens bei Weitem nicht so fett, wie man meinen möchte.

Thomas Zedrosser: Bei der Rezeptauswahl war uns wichtig, einerseits die wichtigsten Gerichte der Wiener Küche zu zeigen, andererseits aber auch jene Rezepte zu bringen, die man kaum mehr in Kochbüchern findet. So gibt es im „Großen Radatz“ z. B. auch Wurst- und Schinkenrezepte und auch die Innereien-Küche kommt nicht zu kurz. Gaby Halper erstellt und erprobt unsere Rezepte schon seit mehr als zwanzig Jahren, betreut unsere vielen Mitarbeiter-Kochkurse und sie hat jedes Rezept zumindest dreimal zubereitet. Wir hätten noch mindestens weitere 100 Rezepte im Köcher, mussten uns am Ende aber auf eine Auswahl einigen und so hat es zum Beispiel leider auch die Schweinsleber nicht ins Buch geschafft. Aber vielleicht gibt es ja noch eine Fortsetzung!

Es schwingt auch viel Nostalgie mit bei den Rezepten – Knacker und Haluska muss man einem 14-Jährigen heute wohl erst erklären?

Thomas Zedrosser: Bei der Haluska muss ich ihnen leider recht geben, bei den Knackern bin ich da schon weniger zukunfts pessimistisch. Gleichzeitig mit der Internationalisierung unserer Essgewohnheiten hat auch ein neues Bewusstsein für unsere eigenen kulinarischen Traditionen Raum gewonnen: Sie finden heute immer häufiger auf Speisekarten regionale Gerichte, die vor zehn Jahren noch absolute Raritäten

waren. Wir finden es richtig und schön, diesen wunderbaren und meist einfachen Gerichten einen Platz geben zu dürfen.

Für viele Kunden ersetzt die gute Beratung beim Fleischer die mangelnde Kochpraxis. Ihre beste Anekdote dazu?

Franz Radatz: Es begab sich in einer Radatz-Filiale in einem Wiener „Nobelbezirk“. Eine sehr schlanke und sehr modisch gekleidete Dame erkundigte sich nach einem guten Fleisch für Rindsgulasch und deutete ganz gezielt auf einen ganz mageren Lungenbraten. „Ich glaub’, das wäre schön mager und zart. Weil Flachsen und Fett, das essen wir nicht so gern.“ Der Fleischer wies sie auf den gehobenen Preis des Stücks hin und pries seinen herrlichen Wadschuncken als den „Cut“ fürs Gulasch an. Wenn auch nicht sofort überzeugend: „Aber diese Flachsen ...!“ Dann fiel dem Fleischermeister eine Erklärung ein, die ihm mein Vater, Franz Radatz senior, einst gegeben hatte. „Die Flachsen sind kollagenes Bindegewebe, das löst sich beim langsamen Garen und beim Aufwärmen auf. Und dann komme der ‚Kosmetik-Effekt‘ ins Spiel. In ihrer Hautcreme, gnä’ Frau, ist Kollagen für außen drin, das macht die Haut zart und schön. Bei uns kommt das Kollagen dann von innen, das macht das Gulasch zart und saftig, den Saft sämig UND Ihre Haut schön!“

Das hat die Dame überzeugt – „Gulaschkosmetik“ vom Feinsten für gutes Essen und schöne Köche und Köchinnen ;-)

Ein Motto von Firmengründer Franz Radatz sen. lautete: „Damit die Leut’ was G’scheites zum Essen haben, das sie sich auch leisten können.“ Wie schwer lässt sich das heute, bei volatilen Preisen und individuellen Vorlieben (Unverträglichkeiten) noch umsetzen?

Franz Radatz: Wir haben immer knapp kalkuliert und die Rezepte niemals verwässert – das bedeutet, dass wir notwendige Preiserhöhungen schnell umsetzen müssen.

Thomas Zedrosser: Wir haben ein so unglaublich breites Sortiment, dass für jeden Gusto und Vorliebe und jede Brieftasche etwas dabei sein sollte. Natürlich sind die Preisentwicklungen der letzten Monate eine große Herausforderung! Wir produzieren täglich frisch und werden uns – wie schon in den letzten 60 Jahren – mit unserem tollen Team allen diesen Herausforderungen stellen. Im Miteinander liegt unsere Stärke. Und bei uns gibt’s dazu auch noch was Feines zum Schnabulieren. Was will man mehr?

Roland Graf ■



Bildung mit Erfahrung seit 1928
I. Bayerische Fleischerschule Landshut
 DER CAMPUS DER FLEISCHBRANCHE



Die Teilnehmer:innen der Gourmet-Safari wurden von Meistern ihres Fachs in die Geheimnisse der spanischen Schinkentradition eingeweiht.

GENUSSREISE ZU EINEM DER BESTEN ROHSCHINKEN DER WELT

Auf ihrer Gourmet-Safari nach Kastilien erkundete die Landshuter Fleischerschule mit dem hauseigenen Absolventenverband die Welt der spanischen Spezialitäten.

Viva España hieß es beim viertägigen Gourmet-Gipfeltreffen der 1. BFS im Oktober. Insgesamt 13 Absolvierende der Wurst- und Schinken-Sommelierkurse sowie Genussbotschafter:innen aus Deutschland, Österreich und Italien – darunter auch Ferdinand Wild aus Gaweinstal – reisten auf die Iberische Halbinsel, um sich mit Fachleuten über die Herstellung des berühmten spanischen Schinkens auszutauschen. Die Reisebegleitung übernahm Prof. DI Manfred Winkler, Master of Science, der an der Amerikanischen Privatuniversität IES in Wien tätig ist und als Sensorik-Dozent die Sommelier-Kurse an der Fleischerschule Landshut mitgestaltet.

Geheimnisse der Schinkentradition

„Die Weiterbildungsreise widmete sich u. a. dem berühmten ‚Jamón de Guijuelo‘ und kombinierte auf perfekte Weise Fachwissen und puren Genuss“, so Prof. Winkler. Die Reisenden besichtigten zwei Betriebe für Schinkenproduktion in der Region um Guijuelo. Neben dem regionalen Klima, das ein ausgezeichnetes Trocknen und Reifen der Schinken gewährleistet, trägt vor allem das traditionelle Wissen der dortigen Schinkenmeister zur Qualität dieser Spezialität bei. Denn während der Serranoschinken von den weißen Schweinen stammt, wird für den „Jamón Ibérico“ das Fleisch der schwarzen, iberischen Schweine verarbeitet. Beim Besuch einer Zuchtstation konnte sich die Gruppe selbst ein Bild von dieser kleineren, flinkeren und fettärmeren Rasse machen. „Es war für uns sehr beeindruckend, dass es beim ‚Jamón Ibérico‘ wiederum verschiedene Qualitätsstufen gibt – je nach Rasse und Fütterung“, erzählt Barbara Zinkl-Funk, Geschäftsführe-

rin der 1. BFS. So dürfen für die Herkunftsbezeichnung Guijuelo nur reinrassische iberische Schweine oder Kreuzungen mit 75 % iberischem Blut und 25 % der Rasse „Duroc-Jersey“ verwendet werden.

Eichelmast macht den Unterschied

Darüber hinaus ergibt sich die Schinkenklasse aus der Fütterung vor dem Schlachten. So wird der „Jamón Ibérico de Bellota“, der als bester Schinken gilt, aus Jährlingsschweinen gewonnen, welche die letzten Monate auf der Waldweide leben und sich hauptsächlich von Kräutern und Eicheln ernähren. Vom herausragenden Geschmack dieses Produkts konnten sich die Gourmets bei der Verkostung am Ende selbst überzeugen. Wer die Spezialität einmal selbst probieren möchte, sollte auf die Kennzeichnung mit schwarzem Siegel (100 % Iberico) bzw. rotem Siegel (75 % Iberico) achten.

Gourmet-Safaris 2023

Interessierte dürfen sich bereits auf die nächste Gourmetreise vom 28. April bis 1. Mai 2023 freuen. Im Fokus steht dann neben regionaler Schlachtung und der Besichtigung von Metzgereibetrieben das Thema „Nachhaltige Verpackungskonzepte für Metzger“. Dabei geht es u. a. zum Innovationscampus der Hochschule in Albstadt-Sigmaringen, wo Metzgermeister Prof. Dr. Markus Schmid Wege hin zu einer kreislaforientierten Bioökonomie aufzeigt. Für alle, die in die Welt der italienischen Spezialitäten eintauchen möchten, bietet die 1. BFS zudem im Oktober 2023 eine Gourmet-Safari mit Prof. Winkler nach Mailand und Parma an. *Veronika Barnerfösi* ■

Termine

April, Landshut

450. & 451. Meisterkurs

Der Meistertitel ist die wichtigste Qualifikation auf dem Weg zur Selbstständigkeit oder zu Führungspositionen. Noch einige freie Plätze (bei begrenzter Teilnehmerzahl) gibt es in den Meisterlehrgängen der 1. Bayerischen Fleischerschule Landshut.

MK 451 Teile I-IV:

17. 4.–8. 7. 2023

Abschluss durch

Handwerkskammer-Prüfung.

Jänner & März, Landshut

Fleischsommelier

Fleischsommeliers sind absolute Experten des wertvollen Lebensmittels Fleisch, fit in Sensorik, kennen trendigste neue „Cuts“ und beherrschen modernes Marketing für dieses Kernprodukt des Metzgerhandwerks. Die Kurse an der Fleischerschule Landshut schließen mit Zertifikat ab.

Jänner

21.–29. 1. 2023 & 4. 2. 2023

März 11.–19. 3. & 1. 4. 2023

Februar, Landshut

Wurst- und Schinkensommelier

Februar 25.–3. 3. 2023

März, Landshut

Zertifizierter Grillexperte

Profis vermitteln umfassendes Know-how im Bereich Grillen und BBQ: von den verschiedensten Zubereitungsmethoden bis hin zur Grillgut-Kunde und der Erschließung neuer Märkte – für den entscheidenden Wissensvorsprung auf diesem Gebiet.

März 20.–24. 3. 2023

Infos zu Terminen

1. Bayerische Fleischerschule Landshut

A D – 84030 Landshut,

Straubinger Str. 16,

T +49 (0) 871/72 030

M info@fleischerschule-landshut.de

W www.fleischerschule-landshut.de

Radeberger Fleisch- und Wurstwaren Korch und das Softwarehaus Winweb haben vorgemacht, wie schnell ein kompletter Systemwechsel vonstattengehen kann. In nur einem Jahr wurde das ERP-System eingeführt – natürlich bei laufendem Betrieb.



„Das war ein extrem gutes Investment“, sagt Geschäftsführer Felix Alber.

SCHNELL, SCHNELLER, KORCH

Kick-off-Termin vor Ort im deutschen Radeberg war im Januar 2019, der Echtlauf startete im Januar 2020. „Bei einem Unternehmen dieser Größe mit etwa 400 Mitarbeitern, die wöchentlich rund 65 Tonnen Fleisch verarbeiten, keine Kleinigkeit“, sagt Winweb-Geschäftsführer Willi von Berg. Zeit für einen Rückblick nach knapp zwei Jahren mit dem ERP-System winweb-food.

Alles auf Knopfdruck

Felix Alber kann sich noch gut an seine erste Zeit als neuer Geschäftsführer bei Radeberger Fleisch- und Wurstwaren Korch erinnern: „Ich habe im September 2018 hier angefangen und war schnell genervt vom vorhandenen ERP-System: keine Konsistenz, untypisch in der Bedienung, verschiedene Module, extrem langsam und mieser Support“, zählt Alber auf. Und dabei sind Zahlen, die auf Knopfdruck Gewinne oder Verluste widerspiegeln, für den ehemaligen Unternehmensberater das A und O: „Man braucht Transparenz für saubere Entscheidungen, um Fragen beantworten zu können wie: Wo verdienen wir Geld und wo nicht?“ Und so stand sein Entschluss fest: „Wir brauchten ein neues ERP-System.“ Natürlich gab es in der Belegschaft anfangs Skepsis, doch Alber habe klargemacht, dass er ein Steuerungsinstrument mit verlässlichen Daten brauche: „Sonst ist das wie Autofahren ohne Licht: In der nächsten Kurve fliegt man von der Straße.“

Lückenlose Dokumentation

Schnell wurde ein Projektteam um Chefcontroller Dirk Oswald aufgesetzt: „Ich stand von Anfang an voll hinter der Umstellung, auch wenn das von der Arbeitsbelastung her eine harte Zeit war.“ Entscheidend war die Frage, wie die Prozesse dargestellt werden sollten. Unterstützung kam dabei von Pascal

Eckerscham, Senior Consultant und Projektleiter bei Winweb: Wie bildet man den Produktionsablauf so ab, dass er der Realität am nächsten kommt? Wie wird was gebucht? Wie werden Rezepturen angelegt und wie kann die Chargenrückverfolgung lückenlos dokumentiert werden? Wie läuft ein Auftrag von vorne bis hinten durch? „Das war am Anfang wie Trockenschwimmen“, erinnert sich Alber.

Als Nächstes wurden die Daten aus dem alten System detailliert überarbeitet, bereinigt und erst danach in winweb-food eingespielt. Controller Oswald: „Während der Betrieb noch mit dem alten System laufen musste, haben wir zeitgleich winweb-food eingerichtet.“ Dank der guten Vorarbeit konnte dann alles auf einen Schlag umgestellt werden. „Das war für uns das Besondere an diesem Projekt“, sagt Pascal Eckerscham. „Da ja alle Bereiche ineinandergreifen, mussten auch alle Prozesse von Tag eins der Umstellung an übergreifend funktionieren.“

Schnelle Auswertung der Daten

In der Warenannahme werden seitdem die bestellten Mengen mit den gelieferten Ist-Mengen abgeglichen und QS-Prüfpläne abgefragt. Anschließend werden die Rechnungen für die eingetroffenen Waren im System geprüft, im integrierten Dokumentenmanagementsystem zugeordnet und an die Finanzbuchhaltung übermittelt. Die Produktion inklusive Zerlegung läuft ebenfalls über das ERP-System: Verwaltung der Zerlegelisten, Ermittlung der Zerlegeausbeute durch Ist-Verwiegung, Berechnung von Materialpreis und Herstellungskosten, Ist-Rezepturverwiegung über alle Produktionsstufen inklusive der QS-Prüfpläne sowie Berechnung von Nährwerten, Allergenen und Zutaten unter Einhaltung der QUID-Regelungen. In winweb-food wird auch die Verpackung auf-

tragsbezogen und mit direktem Bezug zu den Verpackungslinien geplant. Chargenrückverfolgung und Fertigverpackungskontrolle runden das Spektrum ab. Alle Produktionserfassungen können schnell und flexibel ausgewertet werden. „Dabei geht es um Fragestellungen wie zum Beispiel: Wie viel Schwund gibt es bei der Verpackung, wenn eine neue Folienrolle eingelegt wird?“, erklärt Pascal Eckerscham. Das Ergebnis fließt in die Herstellkostenberechnung ein, um noch korrekter kalkulieren zu können.

Weniger fehleranfällig

Für viele Großkunden wurde mit dem Winweb-eigenen EDI-Converter die Erfassung von Kundenbestellungen, elektronischen Liefer- und Speditionsauftragsmeldungen sowie die Rechnungsübermittlung umgesetzt – was effizienter und weniger fehleranfällig ist. Kommissioniert wird per Scanner: Das verringert Fehler und gewährleistet eine schnellere Kommissionierung. Die Speditionsaufträge werden nach der Ladekontrolle in winweb-food über die EDI-IFT-MIN-Schnittstelle an die Spedition übermittelt und die NVE-Etiketten aus dem ERP-System heraus gedruckt. Über das Management-Info-System kann per Mausklick beispielsweise der gesamte Absatz ausgewertet werden. Die Kalkulation der Verkaufspreise unter Berücksichtigung aller Konditionen und nachgelagerten Kosten wie Jahresrückvergütungen findet ebenfalls im System statt.

Controller Dirk Oswald freut sich, dass er die Kalkulation jetzt auf Knopfdruck im Blick hat.

Darüber hinaus sind in den 21 unternehmenseigenen Filialen alle Ladensysteme angebunden. Relevante Stammdaten wie Artikelinformationen, Preise oder Aktionen werden in der Zentrale gepflegt und an die Ladensysteme der Filialen übertragen. Über zeit- und artikelgesteuerte Bestellvorlagen ordert dann jede Filiale papierlos ihre Ware. Alle Bestellungen werden automatisiert übernommen und steuern die Produktionsplanung und die Kommissionierung. Nach Kassenabschluss werden aus jeder Filiale die Bon- und TSE-Daten automatisch übertragen, zur Auswertung von Absatz, Umsatz und Schwund aufbereitet und vorkontiert an die Finanzbuchhaltung übergeben. Im Dokumentenmanagementsystem werden alle Dokumente gesammelt: Eingangsrechnungen, die über winweb-food verbucht werden, Kostenrechnungen, Lieferanten-Zertifikate und Artikelpässe, Nachweise oder Lieferscheine. Alles wird über eine Barcode-Erkennung dem passenden Vorgang zugeordnet.

Nun wird die Wirklichkeit kalkuliert

„Jetzt haben wir die Kalku super im Griff“, freut sich Controller Oswald. „Wir sehen sofort, wo wir Luft haben, wo ist Druck, an welchen Stellen entstehen Produktionsverluste?“ Dass sich der ganze Aufwand gelohnt hat, sagt auch Felix Alber: „Wir haben die Sicherheit, dass wir die Wirklichkeit kalkulieren, und eine hundertprozentige Konsistenz in der Warenwirtschaft.“ Dennoch sei natürlich nicht immer alles Friede, Freude, Eierkuchen gewesen, sagt der Chef. So kam es vor, dass eine Produkterweiterung zur Abbildung individueller Prozesse angepasst werden musste. „Aber das Ganze ist ja hochkomplex und ein permanenter Prozess“, weiß Alber. Pascal Eckerscham ergänzt: „Natürlich gab es kleinere Verzögerungen auf beiden Seiten.“ Das sei aber bei einem Projekt dieser Größenordnung zu erwarten und werde bei der Projektplanung berücksichtigt. „Letztendlich hat es keine größeren Probleme bei der Umstellung gegeben“, sind sich beide Seiten einig. *Isabel Melahn* ■



Fleischer Frank Schönfeld zeigt in winweb-food, dass jeder Produktionsschritt einzeln dargestellt wird.

Thomas Kießlich verwiegt die Ware nach dem Pökeln zur Nachverfolgung in winweb-food.



Frisch aus der Räucherei werden die Würstel vor der weiteren Verarbeitung gescannt.





Die Geschwister Sylvia Huber-Werth (Marketing) und Johannes Huber (Geschäftsführung) führen das von ihren Eltern 1973 gegründete Familienunternehmen erfolgreich in die nächste Generation.

DA LACHEN JA DIE HÜHNER

... wie einfach es heute sein kann, Lebensmittel bis ins kleinste Detail rückverfolgbar zu machen. Vorausgesetzt, man hat die richtigen Werkzeuge. So wie das oberösterreichische Vorzeigeunternehmen „Hubers Landhendl“, das dafür auf GS1-Standards setzt.

Im Jahr 1973 gründete das Ehepaar Maria und Johann Gruber in der oberösterreichischen 1000-Seelen-Gemeinde Pfaffstätt das Familienunternehmen „Geflügelhof Huber“. Damals wurden die Hühner des Ehepaars hauptsächlich an Gasthäuser sowie Wochenmärkte verkauft und die Hubers beschäftigten gerade einmal zehn Mitarbeiter. Seither hat sich viel getan: Heute ist das Unternehmen Hubers Landhendl, das mittlerweile von Johannes Huber und Sylvia Huber-Werth geführt wird, Österreichs führender Geflügelproduzent und beschäftigt rund 1.700 Mitarbeiter. Geblieben ist bis heute, so Geschäftsführer Johannes Huber, „der von unseren Eltern früh erkannte Zeitgeist, dass man nur mit herausragender Qualität langfristig am Markt erfolgreich sein kann“.

Offensichtlich waren die Hubers dem Zeitgeist schon seit jeher immer einen Schritt voraus: So haben sie beispielsweise bereits 1990 als erster österreichischer Betrieb mit der Produktion von Bio-Hühnern begonnen. Kein Wunder also, dass Hubers Landhendl auch beim „Zeitgeist-Thema Nr. 1“, nämlich rund um die Her-

kunft und Regionalität von Lebensmitteln, die Nase vorn hat.

Rückverfolgbarkeit

Warum Hubers Landhendl – schon weit vor jeglichem Trend – seit jeher auf Regionalität setzt, liegt für Johannes Huber klar auf der Hand: „Heimische Lebensmittel sind nicht nur frischer und klimafreundlicher, sie stärken auch unsere Region und liefern einen wichtigen Beitrag zu unserer Umwelt.“ Was sich im Laufe der Zeit allerdings geändert habe, sei laut Huber, der Stellenwert dafür. Das Interesse der Konsumenten, woher ihre Lebensmittel kommen, ist enorm gestiegen! Damit ist das Thema Rückverfolgbarkeit bei Huber in den letzten Jahren stark in den Vordergrund gerückt. Auch hier hat sich der oberösterreichische Geflügelproduzent einmal mehr als Vorreiter erwiesen: So war Hubers Landhendl beispielsweise von Anfang an Nutzer von GS1 Trace, dem Rückverfolgbarkeitsservice von GS1 Austria. „Damit können wir chargegenaue Informationen über die Herkunft und Verarbeitung unserer Produkte liefern. Wir

servicieren damit sowohl unsere Handelspartner im In- und Ausland als auch die Endkunden, die mittels einfachen Scans des Strichcodes am Produkt Zugang zu diesen Informationen haben.“

Stammdatenservice EDI & Co – Basisservice GS1 Connect

Dass GS1 Trace bei Hubers so rasch und einfach eingesetzt werden konnte, liegt vor allem daran, dass die notwendige Basis bereits vorhanden war. Nämlich in Form des „Basisservices GS1 Connect“, das Hubers bereits seit 1993 zur Identifikation seiner Standorte (GLN), seiner Artikel (GTIN) und seiner Versandeinheiten (SSCC) umfassend nutzt. Auch bei diesen Basisinformationen zeigt sich Hubers Landhendl äußerst kundenorientiert und setzt – je nach Kundenwunsch und -anforderung – unterschiedlichste Artikel-auszeichnungen ein, so wie den EAN-13 Strichcode, den GS1-128 oder den 2D-Code GS1 DataMatrix. GS1 Connect dient den Hubers sowohl als Basis für die Nutzung des Stammdatenservices GS1 Sync als auch für den Elektronischen Datenaustausch (EDI). Damit nutzt Hubers das breite Angebot an Standards und Services von GS1 Austria. Für Johannes Huber liegt der Hauptvorteil darin, dass „dank GS1 Standards ein unkomplizierter Datenaustausch über mehrere Plattformen ermöglicht wird. Außerdem erspart die zentrale Dateneingabe enorm viel Zeit!“ ■



Der Strichcode GS1-128 für gewichtvariable Waren ist eine von vielen Möglichkeiten, die Hubers – je nach Kundenanforderung – nutzt, um seine Artikel GS1-konform zu kennzeichnen.

DIGITALE PARTNER

Mehr Umsatz – weniger Arbeit. Die Vorbestell-App und SmartStore 24 haben ihre Kompetenzen gebündelt und bieten ein durchdigitalisiertes Service an, damit ihre Kunden die Waren bestellen und abholen können – ohne Personalaufwand und zeitlich unabhängig.

Die Vorbestell-App ist eine individuelle Bestell-App für Metzgereien und Fleischereien, die 2019 von Max Schreder aus der eigenen Metzgerei heraus entwickelt wurde und mittlerweile bei über 150 Betrieben im Einsatz ist. Die Funktionsweise der App ist einfach: Der Kunde bestellt über die App unter Angabe, wann die Bestellung abgeholt wird. Die Vorbestellung wird im Geschäft automatisch über einen Bondrucker ausgedruckt. Der Kunde holt die Vorbestellung ab und bezahlt wie gewohnt an der Kasse. Jede App erscheint im individuellen Design der jeweiligen Metzgerei/Fleischerei, ohne zusätzliche Entwicklungskosten, Fremdwerbung oder Umsatzbeteiligung für die Betriebe.

Die SmartStore24 GmbH mit Ihrem Sitz in Friedberg bei Augsburg ist Spezialist für autonomes Verkaufen. Gerade kleine und mittlere Betriebe erhalten mit dem neuen System die Möglichkeit, rund um die Uhr zu verkaufen – und das ganz ohne Personal. Möglich macht dies RFID als Basistechnologie, bei der jedes Produkt mit einem kleinen Tag versehen ist. Auf diesem sind alle Informationen zum jeweiligen Produkt gespeichert. Integrierte Antennen erkennen so jedes Produkt digital und rechnen automatisch jeden Einkauf ab. Ohne Personal, rund um die Uhr und extrem einfach. SmartStore24 bietet ein Kassensystem SmartSlim zum Betrieb von ganzen SB-Ladengeschäften in unterschiedlichen Ausführungen an sowie intelligente Kühl- und Gefrierschranklösungen. Diese können überall als flexible Verkaufsstellen eingesetzt werden.

Clevere Kombination

Maximaler Service für den Einkauf beim Metzger – unter diesem Motto haben sich die Vorbestell-App und SmartStore24 zusam-

mengetan. Durch die clevere Kombination von deren Serviceleistungen ist das Vorbestellen für den Verbraucher jetzt noch einfacher und flexibler. „Das Thema Vorbestellen eröffnet jeder Metzgerei relevantes Umsatzpotenzial und entlastet die Mitarbeitenden bei ihrer täglichen Arbeit deutlich“, so Dr. Max Schreder, Initiator und Inhaber der Vorbestell-App. „Durch SmartStore24 können die Kunden jetzt ohne Wartezeiten ihre Produkte abholen, wann sie wollen.“

Vorbestell-App und SmartStore24 beschließen Partnerschaft

Der gesamte Prozess, von der Bestellung bis hin zur Abholung ist damit durchdigitalisiert. Die Kund:innen wählen einfach in der App, welche Produkte in welchen Mengen die Metzgerei für sie zusammenstellen darf. Sobald die Bestellung hergerichtet und abholbereit ist, erhält man über die App eine

Nachricht. Bereitgestellt wird das Wurst- oder Fleischpäckchen dann entweder in einem smarten Kühlschrank oder in einem SB-Laden. „Wenn es keine Öffnungszeiten mehr gibt, können Verbraucher:innen selbst entscheiden, wann sie einkaufen. Das ist die Flexibilität, die sich der Kunde heute wünscht“, ist Michael Kimmich, Geschäftsführer der SmartStore24 überzeugt. Möglich macht das ein kleiner Aufkleber, der einen Mini-Chip enthält. Auf diesem sind alle Informationen gespeichert, den das System für einen einfachen, sicheren und schnellen Bezahlvorgang benötigt. Vor allem aber wird dafür kein Personal gebunden, was den Metzgerbetrieb massiv entlastet. Die Metzgerei Böttl in Kirchheim bei München ist die erste, die das Thema Vorbestellung so vollständig digital anbietet. ■

www.vorbestell-app.de

www.smartstore24.de

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:





Plug & Play, einfaches Handling, finanzamt-konform und monatlich kündbar: LocaFox Kassensoftware mit passendem All-in-Hardware-Paket für Einsteiger und Fortgeschrittene inklusive Onboarding und 24/7 Support.

DIE RUNDUM-SORGLOS-KASSE MIT APP

Mit seinem All-in-One-Kassensystem für den Einzelhandel bietet POS-Profi Anker eine einfache Lösung, die in puncto Funktionalität, Sicherheit und Komfort keine Abstriche macht. Das intuitiv zu bedienende Set bietet die Möglichkeit, sich individuell an die jeweiligen Anforderungen und Bedürfnisse im Geschäft anzupassen und mitzuwachsen. Ob es um einen Concept Store, Kiosk oder eine Manufaktur mit mehreren Filialen geht, das Kassensystem bietet jedem was er braucht und lässt sich problemlos erweitern – vom digitalen Kassenbon über die Anbindung an den Onlineshop bis hin zur smarten Warenwirtschaft.

Abgestimmtes Hardware-Line-up

Das Anker Bundle beinhaltet sowohl die hauseigene LocaFox Software als auch die entsprechende Kassenhardware auf der Theke. So stammt alles aus einer Hand und die Prozesse laufen reibungslos und zuverlässig. Die Hardware-Komponenten des All-in-One-Pakets umfassen ein Samsung Tablet samt Halterung, einen Bondrucker von Epson, ein SumUp Air EC-Terminal und die Anker Metallgeldschublade – auf Wunsch kann das System durch einen Handscanner, ein Display, einen Etikettendrucker oder andere Komponenten ergänzt werden. Bei der Anlieferung im Geschäft ist das System komplett vorkonfiguriert und dank Plug & Play nach dem Auspacken direkt und ohne Vorkenntnisse einsatzbereit. Dennoch bietet Anker kostenlos eine Schulung sowie 24/7 Support via Mail, Telefon und WhatsApp.

Stets up to date und erweiterbar

Auch softwareseitig überlässt Anker nichts dem Zufall. Angelehnt an alltagsübliche Applikationen, überzeugt die integrierte Kassensoftware LocaFox durch einfaches Handling. So eignet sich das Tablet-basierte System mit monatlich kündbarer Software-as-a-Service (SaaS) bestens für Einsteiger. Dabei werden in der App alle grundlegenden Funktionen geboten, die sich je nach Software-Paket von S bis L gemäß den Anforderungen problemlos erweitern lassen. Sicher gestellt ist immer, dass alle Kassenvorgänge GoBD-konform und gemäß der KassensichV gespeichert werden. Dazu wird jeder Vorgang einzeln aufgezeichnet. Ein digitales Kassenbuch und die Datensicherung in der Cloud gehören ebenfalls zum Paket.

Sollten sich Gesetzesänderungen ergeben, gibt es ein Update. Mithilfe der integrierten Datev-Schnittstelle ist es möglich, die Daten für den Steuerberater vorzubereiten. Der digitale Kassenbon schon dabei nicht nur die Umwelt, sondern versendet Rechnungen automatisiert. Dank Offline-Funktion ist das Kassieren auch ohne aktive Internetverbindung möglich, ohne dass Daten verloren gehen.

Optimierte Warenwirtschaft

Weiterhin kennt das Kassensystem schon ab Paket M die Lagerbestände und sorgt dafür, dass stets eine aktuelle Übersicht und Live-Statistiken zur Verfügung stehen. Welches Produkt verkauft sich besonders gut? Wie sind die Umsätze oder die Lagerbestän-

de? LocaFox kennt die Antwort. Die integrierte Warenwirtschaft bietet Einzelhändlern aller Größen wertvolle Funktionen wie einen Datev-Export sowie die Möglichkeit, Barcodes und den Wareneingang einzuscannen. Zudem bildet sie auch die optimale Grundlage, um im Internet durchzustarten. Denn die Kasse lässt sich mit dem Onlineshop verbinden – und schon kann online kassiert oder das Click & Collect Feature genutzt werden. Flexibel ist das Kassensystem auch in Bezug auf die Zahlungsmittel. Es akzeptiert Bargeld, Gutscheine oder kontaktloses Bezahlen per EC- oder Kreditkarte. Ihre Mitarbeiter:innen profitieren dabei von der benutzerfreundlichen Oberfläche des Kassensystems. Individuelle Benutzerprofile ermöglichen, genau den Zugriff zu gewähren, der gewünscht ist.

Umfassendes Bundle

Mit dem All-in-One-Kassensystem bietet Anker ein umfassendes Bundle, das alle Eventualitäten des täglichen Betriebs berücksichtigt, Sicherheit und Zuverlässigkeit bietet und den Komfort beim Einkaufen sowohl für die Kunden als auch für die Mitarbeiter erhöht. Das All-in-Paket mit Hardwaregrundausrüstung umfasst Tablet, Halterung, Bondrucker, SumUp Air EC-Terminal und eine Geldschublade sowie die vorinstallierte Software inklusive Support, Onboarding und einem Jahr Garantie für € 644,-. LocaFox als SaaS ist monatlich kündbar und im Paket S ab € 39,- pro Monat zu haben. ■

Die Digitalisierung hat auch die Landwirtschaft voll erfasst! Die kostenlose Viehversteigerungs-App viehworld stellt den Nutztierhandel für Landwirte auf ökologisch und finanziell nachhaltige Beine. Jetzt ist die österreichische App auch in Deutschland erhältlich.



„TINDER FÜR RINDER“ JETZT AUCH IN DEUTSCHLAND

Die neue App viehworld hat sich zum Ziel gesetzt, den Viehhandel zu revolutionieren. Viehworld kann in allen App-Stores für Android- und Apple-Handys kostenlos downgeloadet werden. Konventionelle Landwirte, Biobauern, Viehhändler und Fleischbetriebe sind die Zielgruppe. Der Bedarf der Digitalisierung des Tierverkaufs ist vorhanden und nach einem Testlauf in Österreich schätzen die Kunden die kurzen Transportwege, der für die Tiere wichtig ist, die

schnellen und unkomplizierten Käufe und Verkäufe sowie die geringen Provisionen bei einem erfolgreichen Handel.

Viehverkauf geht ins digitale Zeitalter

Das interaktive Tool viehworld steigert den Mehrwert für alle Beteiligten am Markt. Denn auf der App werden alle relevanten Daten für den Privatverkauf eines Nutztiers abgebildet: von Zuchtdateien über Stammbaum bis Reproduktion. Zusätzlich kann der Nutzer zu jedem Tier passende Fotos und Videos hochladen.

Für die transparenten Versteigerungen auf viehworld ist weder ein Mitgliedsbeitrag noch eine Grundgebühr fällig, sondern lediglich eine geringe Provision bei erfolgreichem Verkauf. Dank viehworld bleibt den Landwirten auch mehr Zeit am Hof, was wiederum den Aufwand beim Viehhandel verringert und den Ertrag erhöht.

Mehr Tierwohl, Zeit & Ertrag

Da sich über den App-Verkauf, wo ein Geo-Targeting vorhanden ist, die Transportwege verkürzen, sinkt wiederum das Risiko von Krankheiten dramatisch, wie der viehworld-Mitgründer und Tierarzt Wolfgang Schiessl unterstreicht: „Mithilfe eines geografischen Filters gewährleisten wir, dass Tiere in der unmittelbaren Umgebung verkauft werden. Das garantiert ein geringeres Risiko für die Einschleppung von Krankheiten in den eigenen Stall und eine Minimierung von Fremdkeimbelastungen. Zudem wirkt sich jeder gesparte Transport-Kilometer positiv auf das Stresslevel der Tiere aus.“

Viehworld nimmt eine richtungsweisende Vorreiterrolle bei Tiergesundheit, Datenqualität und Transparenz ein. Genau das wollen die Macher und Investoren des Projekts unter Beweis stellen und damit den Nutztierhandel in eine digitale und ökologische Zukunft führen. ■

Foto: Flasco beigestellt



 **PENIAS**
Lebensmitteltechnik GmbH

5261 UTTENDORF
OBERÖSTERREICH
+43 7724 / 28 64

WWW.PENIAS.AT



REICH
taste engineering

DER SUPERBAGGER - AUTOMATISCH IN VAKUUM- BEUTEL VERPACKEN

Das Unternehmen Supervac mit Sitz in Mödling bei Wien bietet seit 55 Jahren Komplettlösungen für Vakuumverpackungen aus einer Hand und gilt heute als eines der führenden Unternehmen für Vakuum-Verpackungsmaschinen.

Das Unternehmen Supervac mit Sitz in Österreich stellt Vakuumbandmaschinen, Schrumpftanks, Schrumpftunnel sowie Trockner her. Bandmaschinen werden heute im industriellen Umfeld vor allem dann eingesetzt, wenn Produkte in unterschiedlichen Größen und Formen sicher unter Vakuum verpackt werden sollen. Der Einsatz von Laminat- oder Schrumpfbeuteln bietet sich hier besonders an. Mit einer Bandmaschine können somit unterschiedlichste Produkte ohne Umbauten verpackt werden.

Hohe Verpackungsmengen

Bei den Vakuummaschinen von Supervac stehen die Schweißqualität mit äußerst niedrigen Öffnungsraten sowie geringe Zykluszeiten für hohe Verpackungsmengen im Vordergrund. Zusätzlich wird ein großes Augenmerk auf eine sichere und ökonomische Anwendung der Maschine geachtet. Hierbei sind Optionen wie Komplettschnitt von Beutelresten in der Kammer, Absaugung der Beutelreste in einen integrierten Entleer-Container direkt in der Maschine sowie

eine intuitive Bedienung des Touch-Screens besonders hilfreich. Auf vielen Modellen werden auch Taktbänder angeboten, die eine 1-Mann-Bedienung der Maschine ermöglichen. Wenn unterschiedliche Produkthöhen verpackt werden sollen, sind höhenverstellbare Schweißbalken besonders zu empfehlen. Diese können am Touch-Screen in Millimeter-Schritten eingestellt werden.

Der Spezialist für die Industrie

Für industrielle Anwendungen bietet Supervac mehrere Lösungen zur Automatisierung an. Bei einer vollautomatischen Vakuumverpackungslinie werden die zu verpackenden Rohprodukte am Beginn der Linie vermessen und anschließend mit dem passenden, entsprechend großen Schrumpfbeutel verpackt. Schließlich können die Beutel auch automatisch auf eine Vakuum-Verpackungsmaschine beladen werden. Ziel der Linie ist es, einen gleichmäßig hohen Ausstoß bei Vakuumverpackungen zu erreichen und dies so effizient wie möglich hinsichtlich Personalressourcen zu erreichen.

Alle Infos: www.gramiller.at ■

Der Superbagger

Technische Daten

- Anzahl gleichzeitig verwendbarer Beutel: 6
- min./max. Beutelbreite: 200 mm / 550 mm
- max. Beutellänge: 1.000 mm
- min./max. Produktbreite: 80 mm / 350 mm
- min./max. Produkthöhe: 50 mm / 180 mm
- min./max. Produktlänge: 150 mm / 700 mm
- max. Produktgewicht: 20 kg
- Besondere Merkmale: 3-D-Produkts Scanner, 6 Beutelspender, Kartesisches Achs/Greifer-System
- Leistung: bis zu 25 Packungen/Minute

Vorteile

- robuste Konstruktion aus Edelstahl für maximale Langlebigkeit
- Unregelmäßig geformte Produkte wie z. B. Frischfleisch können automatisch in Beutel gefüllt werden.
- automatische Auswahl aus 6 verschiedenen Beutelformaten
- Einsparung von Personal und Maximierung der Hygiene im Verpackungsbereich
- Touch Screen für einfache Bedienung
- Verwendung von bewährten Elektronik- & Pneumatikkomponenten
- Hygienic Design – einfach zu reinigen
- Schaltschrankheizung



QUALITÄT DURCH SICHERHEIT

Seit fast 20 Jahren entwickelt Loma Systems hochqualitative Röntgentechnologien für die Untersuchung von Lebensmitteln.

Die Röntgenprüfung ist bei Herstellern, die die strengen Verfahrensregeln des Einzelhandels einhalten und für die Produkte ihrer Marke größtmöglichen Schutz wünschen, mittlerweile die bevorzugte Detektionsmethode. Seit fast 20 Jahren entwickelt Loma Systems Röntgentechnologien für die Untersuchung von Lebensmitteln. Mittlerweile ist mit der Serie X5 die fünfte Generation von Röntgenschannern auf dem Markt.

In verschiedenen Ausführungen

Röntgenschanner erkennen die unterschiedlichsten Verunreinigungen wie Metalle, Glas, Knochen, Keramik/Steine, dichte Kunststoffe sowie von anderen Fremdkörpern anhand der relativen Dichte. Selbst die zuverlässige Detektion von Metallen in Produkten, die in Aluschalen oder Metallfolien verpackt sind, ist möglich. Schließlich kann auch noch geprüft werden, ob Komponenten nach Volumen oder Stückzahl fehlen, oder zu viel sind. Loma Röntgenschanner in verschiedenen Ausführungen werden eingesetzt für die Prüfung von Fertig- und Convenience Produkten, Fleisch, Geflügel und Fisch, Backwaren, Milch- und Eiprodukten, Süßwaren und Snacks, sowie von anderen Lebensmitteln und Getränken.



Der X5 Pack Röntgenschanner

Im Bild sehen Sie den X5 Pack, der zur Eingliederung in eine Fertigungslinie mit Selbstausrück entworfen wurde. Er ist für Modelle mit einer Bandbreite von 300, 500 und 600 mm verfügbar und ideal für eine Reihe von unverpackten und verpackten Produkten. Er weist gute Erkennungswerte an einer breiten Palette von Kontaminanten auf, dazu gehören alle Metalle, Knochen, Glas, Hartplastik, Alubehälter oder sogar metallisierte Folien. Die widerstandsfähigen Bestandteile für schwere Produkte auf dem Förderer, die für einen durchlaufenden kennwortgeschützten Betrieb entworfen wurden, sind in einem Windows-10-PC mit Modem, Ethernet und einem USB-Anschluss auf der Vorderseite ausgestattet.

Die AAT-Technologie ermöglicht das Einstellen der Halbleiterdiode je nach zu kontrollierendem Produkt und bietet dadurch die besten Erkennungswerte mit vergleichbaren Geräten. Es werden 0,4 mm für sehr kleine Metallkontaminanten eingestellt und 0,8 mm bzw. 1,6 mm für weichere Kontaminanten wie Knochen, Keramik und Glas.

Das X5 Pack Komplettsystem mit Optionen zu Compliance-Anforderungen ermöglicht die komplette Kontrolle und beseitigt alle Risiken. Die Auswurfoptionen umfassen Gebläse und Drücker. Ein integrierter Wizard optimiert automatisch die Leistung des X5 Pack für jede Produktart und stellt Ihnen Lernprogramme oder den minutenschnellen Wechsel zu neuen Produkten zur Verfügung.

Alle Infos: www.laska.co.at ■



OK PANEELLE

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



DIE WELT- NEUHEIT: BIOLOGISCH ABBAUBARE WORKWEAR- KOLLEKTION

Engelbert Strauss hat die erste vollständig biologisch abbaubare Arbeitshose aus Bananenfasern, Bio-Baumwolle und Bambus entwickelt. Die natürlichen Farbstoffe der nachhaltigen Workwear Linie Botanica werden aus landwirtschaftlichen Neben-erzeugnissen gewonnen, etwa Rüben, Nusschalen und Blättern.

Strauss investiert seit Jahren in Forschung und Entwicklung. Und nun präsentiert das Unternehmen die erste große technologische Neuerung, die im Entwicklungstandem CI Factory entstand. Die Produktionsstätte unweit des Headquarters im deutschen Biebergemünd wird seit diesem Jahr vom Campus Chattogram in Bangladesch flankiert. In der dortigen CI Factory steht den Entwicklern ein modularer Maschinenpark mit der neuesten Technik zur Verfügung.

Arbeitshose aus Bananenfaser

„Strauss steht für Progression in Design und Technologie. Wir haben unsere Kapazitäten in Forschung und Entwicklung genutzt, um eine echte Weltneuheit auf den Weg zu bringen. Das Ergebnis: Die erste vollständig biologisch abbaubare Arbeitshose aus Bananenfasern“, sagt Markenmacher und Entwicklungschef Henning Strauss. Teil der Kollektion sind Shirts und Hoodies aus Bio-Baumwolle. Im Färbeprozess werden ausschließlich natürliche Rohstoffe genutzt, die aus landwirtschaftlichen Nebenerzeugnissen gewonnen werden. Teile von Roten Rüben, Nusschalen und Blättern werden eingesetzt und ermöglichen das vollständige biologische Abbauen der Textilien. Im engen Austausch

mit dem international renommierten Hohenstein Institut arbeitete das Strauss-Team an der nachhaltigen Workwear-Linie. „Die Botanica ist zu 100 Prozent biologisch abbaubar, im Abbauprozess entsteht ausschließlich kreislauffähige Biomasse. Das ist ein enorm fortschrittliches Ergebnis“, sagt Juliane Alberts, Managerin für Materialperformance beim Hohenstein Institut.

Gründung ohne Fremdkapital Der Fokus auf das Entwickeln nachhaltiger Textilien ist für das Familienunternehmen Teil der strategischen Ausrichtung. „Familie denkt nachhaltig. Denn Familien denken in Generationen – und somit von Haus aus langfristig. Wir wollen unsere Innovationskraft nutzen, um neue, langfristige Lösungen für die Textilproduktion zu entwickeln“, sagt CEO Steffen Strauss. Die Botanica-Kollektion wird ab Frühjahr 2023 erhältlich sein.

Strauss ist Europas trendführender Markenhersteller für Arbeitsschutz und Berufsbekleidung. Ganz nach dem Motto „Enjoy work, Strauss works“. Das Familienunternehmen entwickelt innovative Produkte und ist Schrittmacher. Die e.s.-Produkte sind in Österreich im Versand bei Engelbert Strauss Linz erhältlich. ■

Trend zu nachhaltiger und langlebiger Berufskleidung: Mit Peak bringt Mewa modische Berufskleidung aus recyceltem Polyester auf den Markt.



Die Schürzen, Handschuhe oder die maßgeschneiderte Schutzbekleidung von Niroflex verfolgen alle nur ein Ziel: den Menschen, der sie trägt, optimal zu schützen.

OPTIMALER SCHUTZ DURCH SICHERHEITSBEKLEIDUNG

Niroflex ist ein Name, der in der lebensmittelverarbeitenden Industrie für beste Sicherheitsprodukte bekannt ist – und viele Produkte anbietet. Die Schürzen und Handschuhe aus rostfreiem Edelstahl-Ringgeflecht sind bei vergleichbaren Funktionseigenschaften um mehr als 30% leichter als vergleichbare Ringgeflechte, wobei Mikroplasma-Schweißtechnologie höchste Qualität garantiert. Weniger Gewicht bedeutet höheren Tragekomfort und weniger Belastung im langen Arbeitsalltag. Ringgeflecht-Handschuhe in den Modellen 2000 und fix gibt es in verschiedenen Größen (von XS bis XL), die durch Farbcodes gekennzeichnet

net sind, ohne Stulpe, oder mit verschiedenen langen Stulpen, wobei flexible Kunststoffstege das Verrutschen der Stulpe verhindern und für besten Tragekomfort sorgen.

Hochentwickelte Verbundfasern

Alle Modelle sind auch in detektierbarer Ausführung lieferbar. Im Fall einer Beschädigung lassen sich dadurch eventuell verloren gegangene Einzelringe einfach mit einem gängigen Metalldetektor auffinden.

Für leichte bis mittlere Schneidarbeiten hat Niroflex schnitthemmende Handschuhe aus hochentwickelten Verbundfasern unter der Bezeichnung BlueCut im Programm. Die-

se sorgen für Schnittschutz der Klasse 5, ohne den Tastsinn zu beeinträchtigen. Auch hier gibt es verschiedene Typen für unterschiedliche Anwendungsbereiche. Alle Produkte sind aber maschinenwaschbar bis 85°C.

Perfekte Passform und höchster Tragekomfort sind unabdingbar für ein Höchstmaß an Sicherheit. Denn nur, wenn alles passt und wenn das Klima stimmt, werden Sicherheitsprodukte auch getragen und sorgen für Schutz.

Alle Informationen über das gesamte Programm der Berufs- und Sicherheitsbekleidung gibt es bei Johann Laska u. Söhne, www.laska.co.at ■

SICHER, LANGLEBIG UND UMWELT- VERTRÄGLICH

Mewa setzt auf innovative & ressourcenschonende Herstellung von Berufs- und Schutzkleidung.

Bei der Auswahl von Berufskleidung ist für Unternehmen und Betriebe zunehmend Nachhaltigkeit ein wichtiges Kriterium. Entsprechend zertifizierte Textildienstleister bieten dafür einen umweltgerechten und ressourcenschonenden Miet-service für die Betriebsausstattung an. Mewa geht aber einen Schritt weiter und hat kürzlich eine Kollektion aus Recyclingmaterial entwickelt. Peak ist eine Berufskleidung mit herausragenden Funktionseigenschaften in der Optik eines modischen Outdoor-Outfits. Die dabei verwendeten Polyestergerne sind ausschließlich aus recycelten PET-Wasserflaschen hergestellt. Hinzu kommen Anteile von Bio-Baumwolle. Insgesamt beträgt der Anteil der ressourcenschonenden, nachhaltigen Materialien bei Mewa Peak rund 75 Prozent.

Eine große Herausforderung im nachhaltigen Textilservice ist die Qualität der Recy-

clingmaterialien. Dabei geht es vor allem um die Festigkeit, die für Berufsbekleidung dringend notwendig ist. „In den vergangenen Jahren ist die Qualität des recycelten Polyesters deutlich besser geworden und die Bereitschaft, in den Recycling-Bereich zu investieren, hat allgemein zugenommen – auch in unserem Netzwerk“, sagt Janzen, technischer Geschäftsführer bei Mewa Österreich. ■

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



ALTERNATIVE PROTEINE INNOVATIV VERPACKT

Pflanzliche Produkte boomen. Das ist vor allem der großen Gruppe der Flexitarien zu verdanken, also jenen Menschen, die zeitweilig auf Fleisch verzichten, um Ressourcen zu schonen. Da liegt es auf der Hand, dass auch die gewählte Verpackung dem kritischen Blick der Konsumenten hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit standhalten muss.



FlexFlex – die kostengünstige Verpackung bietet hohen Produktschutz und ist für z. B. vegane Würste ideal.

Dieser Ansicht ist auch die Sealpac GmbH, Hersteller von Hightech-Traysealern und -Thermoformern. Schon seit Langem befasst sie sich mit der Entwicklung sicherer, attraktiver, anwenderfreundlicher und dabei möglichst ressourcenschonender Verpackungslösungen, wie Stefan Dangel, Marketing- und Vertriebsleitung bei Sealpac, erläutert: „Wenn wir von Lebensmittelverpackungen sprechen, vergessen wir oft, dass die meisten Ressourcen zur Herstellung der Produkte selbst eingesetzt werden. Nachhaltigkeit fängt also mit einem optimalen Produktschutz zur Vermeidung von Food Waste an. Gleichzeitig geht es darum, Materialien spar-

sam und umweltverträglich einzusetzen und Prozesse entsprechend zu gestalten.“ Dass dies möglich ist, belegt Sealpac mit ganz unterschiedlichen innovativen Lösungen, die sich am Markt bereits etabliert haben – und sich nicht nur hervorragend für Produkte auf Basis pflanzlicher Proteine eignen:

OnTrayCut – für vegane Eier

Vegane Eier, also pflanzenbasierten Produkte aus Sojaproteinen, ähneln optisch ihrem tierischen Vorbild – und sind ebenso empfindlich. Das von Sealpac entwickelte innovative Verpackungsformat wurde speziell für die Migros Schweiz hergestellt. Im Tray-

Skin®-Verfahren wird jedes Ei einzeln mit dem speziell hierfür entwickelten OnTray-Cut-Konturenschnitt versiegelt – und sorgen dafür, dass hoch empfindliche Produkte bis zum Verzehr rundum gut geschützt sind. Dazu Rico Ménard, Leiter Verpackungsentwicklung Migros, „Die beste Verpackung, ist diejenige, die einen optimalen Produktschutz und zugleich einen minimalen Einsatz von Verpackungsmaterial bietet.“

„Das trifft exakt den Punkt, d. h. Verpackungslösungen, die auf maximalen Produktschutz abgestimmt sind, bei denen es uns jedoch im Vergleich zu herkömmlichen Lösungen gelungen ist, die Materialauswahl deutlich nachhaltiger zu gestalten“, meint Stefan Dangel.

eTray – perfekt für Faschiertes

Zusammen mit der Jaun Neoform GmbH brachte Sealpac mit eTray® eine kunststoffreduzierte MAP-Schale auf den Markt, die sich z. B. für Produkte wie veganes Faschiertes, Cevapcici oder pflanzliche Burger eignet. Der beidseitig bedruckbare Karton-Stanzling wird mit einer hauchdünnen PP-Schicht überzogen, die nur noch als Siegel- und Funktionsmedium dient. eTray® lässt sich dank seines gut ausgeprägten Siegelrandes zuverlässig auch unter MAP verschließen, ist formstabil, prozesssicher – und spart etwa 50 Prozent an Kunststoff ein. Nach Gebrauch werden Trägermaterial und Kunststoff-Inlay getrennt und separat entsorgt.

FlatSkin – für Burgerpattys

Auch FlatSkin® setzt auf wenig Kunststoff und viel Faserstoff: Produkte wie pflanzliche Burgerpattys werden auf einen besonders leichten und flachen Produkträger aus Karton geschnitten, der mit einer hauchdünnen polymeren Schutzschicht kaschiert ist. Die



Viel Platz für Kommunikation: FlatMap eignet sich wunderbar für vegane Aufschnitte.

eTray – die kunststoffreduzierte MAP-Schale eignet sich für veganes Faschiertes, Cevapcici oder pflanzliche Burger.



Kunststoffbeschichtung lässt sich mit einer Peellasse abziehen, um die Bestandteile getrennt zu entsorgen. FlatSkin® überzeugt aus ökologischer Sicht durch den reduzierten Kunststoffeinsatz. Die beidseitige Bedruckbarkeit des Kartonboards ermöglicht Herstellern zudem, rund um ihr Produkt, die Verpackung und die vorbildliche Entsorgung der Komponenten umfassend zu informieren.

FlatMap – die Lösung für Aufschnitt

Überwiegend nachwachsende Rohstoffe und viel Raum für Kommunikation – das ist auch das Konzept von FlatMap®, der Lösung für Produkte wie veganen Aufschnitt. Auch hier wird ein flacher, mit hauchdünner Kunststoffschicht überzogener Kartont Träger eingesetzt. Zum Öffnen lässt sich die Oberfolie vollständig von der Verpackung abziehen, um die Aufschnittware direkt auf dem attraktiv gestalteten Produktträger zu servieren. Für einen sicheren Wiederverschluss wird die Folie hinterher eng anliegend über das Produkt gestrichen. Dadurch enthält die Verpackung weniger Sauerstoff als eine herkömmliche, wiederverschließbare Tiefziehverpackung und schützt den Inhalt vor dem Austrocknen. Auch die Verpackungskomponenten von FlatMap® lassen sich zur Entsorgung in die verschiedenen Wertstoffe trennen.



Stefan Dangel ist Vertriebs- und Marketingleiter der Sealpac GmbH und verrät innovative Verpackungslösungen.

Hummus oder Guacamole. Die Becher-Deckel-Lösung EasyLid®, entwickelt von Sealpac und Naber Plastics B.V./Niederlande, spart gleich eine komplette Verpackungskomponente ein: Mit einem Deckelring ausgestattete Becher werden mit einer Folie hermetisch verschlossen. Der Siegelprozess erzielt dabei eine feste Verbindung von Folie und Deckelring. Beim ersten Öffnen der Verpackung entsteht daraus ein herkömmlicher Deckel für einen hygienischen Wiederverschluss – das spart die sonst aus hygienischen Gründen eingesetzte Oberfolie sowie die gesamte Deckelanlage ein. Die EasyLid®-Becher aus 100 Prozent Polypropylen (PP) lassen sich nach Gebrauch gut recyceln. Die deutlich nachhaltigere Lösung brachte dem patentierten EasyLid®-System bereits internationale Verpackungspreise ein.

„Die beschriebenen Beispiele zeigen die Vielfalt moderner Verpackungslösungen, die besten Produktschutz und mehr Nachhaltig-

keit vereinen und damit ideal zu Trendprodukten wie Plant-based Proteins passen. In vielen Fällen lassen sich aber auch schon etablierte Verpackungen nachhaltiger gestalten, indem man besonders dünne Folien verwendet oder aber gut recycelbare Monomaterialien wie PE oder PP einsetzt“, erzählt Stefan Dangel.

FlexFlex – der Klassiker für Würste

Die klassische Flex-Flex-Verpackung aus Weichfolien für Produkte hat sich seit Langem als kostengünstige Verpackung, die einen hohen Produktschutz bietet, auf dem Markt etabliert. Sie eignet sich hervorragend für unter Vakuum verpackte Produkte, z. B. vegane Würstchen. Auch dieser Verpackungsklassiker lässt sich nachhaltiger gestalten: Durch flexible, gut recycelbare Folien aus Mono-PP entsteht ein kreislauffähiges Verpackungssystem.

„Unsere modernen Hightech-Traysealer und -Thermoformer sind darauf ausgerichtet, auch besonders dünne Folien und innovative Materialzusammensetzungen prozesssicher zu verarbeiten. So können Hersteller mit ihrer Verpackung dem Nachhaltigkeitsgedanken gerecht werden, der viele Konsumenten antreibt, wenn sie sich bewusst für Plant-based Food entscheiden“, so Stefan Dangel. ■

EasyLid – der Feinkost-Liebling

Verpackungen, bestehend aus Becher und wiederverschließbarem Deckel, haben sich ganz besonders im Feinkost-Segment als produktschützende und konsumentenfreundliche Lösung etabliert. Mit modernen Verpackungslösungen heißt es nun: Convenience bleibt, mehr Nachhaltigkeit kommt hinzu, z. B. für vegane Aufstriche wie

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



WIBERG MIT WOW

Unter dem Motto „Von Profis gedacht, für jeden gemacht“ bietet Wiberg erstmals zwölf Gewürzmischungen für die Konsumenten an. Für Fleischereien bedeutet das neue WOW-Sortiment eine weitere Gelegenheit für ein gutes Zusatzgeschäft.

Die österreichische Traditionsmarke Wiberg ist für ihre hochwertigen und innovativen Produkte aus der Welt der Gewürze bekannt. Bisher waren sie allerdings nur für Profiköche erhältlich. Mit November 2022 steht das neue WOW – World of Wiberg-Sortiment auch Endverbraucher:innen und damit auch als perfektes Zusatzgeschäft für Fleischereien zur Verfügung.

Mehr Geschmack und mehr Genuss für jeden

Man nehme eine Prise davon und eine Messerspitze hiervon. Oder man greift zur perfekten Mischung, die alles beinhaltet, was man für einen ausgewogenen Geschmack braucht. Seit 50 Jahren setzen Profis auf die hohe Qualität der Kräuter- und Gewürzmischungen von Wiberg. Davon profitieren jetzt auch Hobbyköche, denn mit dem Launch der zwölf ausgewählten, besonders beliebten Produkte kommen die geheimen Zutaten der Profis in Österreichs und Deutschlands Küchen – und das selbstverständlich im schicken Design und im praktischen Aromatesor. Der Aromatesor ist eine Gewürzdose, die den Inhalt – auch nach dem Öffnen – vor UV-Strahlung und Feuchtigkeit schützt. Dadurch bleiben die Gewürze nicht nur länger aromatisch und haltbar, sondern setzen auch farbenfrohe und dekorative Akzente in der Küche. Die WOW-Serie bringt Abwechslung in den Kochalltag, bietet ausgefeilte Kompositionen, ist vielseitig

einsetzbar und einfach in der Anwendung.

„Nicht jede:r hat im stressigen Alltag Zeit, stundenlang in der Küche zu stehen und aufwendige Rezepte nachzukochen. Kochen soll zu jeder Zeit Spaß machen und Essen ein Genuss sein“, erklärt das Wiberg Team Inspiration, das aus versierten Profiköch:innen besteht.

Die Welt der Gewürze

Damit die unterschiedlichsten Gerichte die optimale Würze erhalten, unterstützt dies Wiberg mit einem breiten WOW-Sortiment: Seven Spices, Curry Maharadscha und Curry Maharani sowie Harissa, Orient und Safari entführen in fremde Welten. Die Wiberg Authentics sind eine authentische Mischung mit außergewöhnlichem Geschmacksprofil. Sie bieten internationale Geschmackserlebnisse und bringen eine exotische Note in den eigenen Kochtopf. Classic BBQ, Smoky BBQ und Fruity BBQ lassen die Herzen von Grillmeister:innen höher schlagen. Die Wiberg BBQ-Mischungen sind raffiniert abgestimmt und überzeugen mit dem ausgewogenen Ge-

schmack kräftiger Gewürze. Echte Multitalente sind die Ursalze in hochwertiger Bio-Qualität: BIO Ursalz Mediterran, BIO Ursalz Alpin sowie BIO Ursalz Kräuter. Sie verfeinern das

Essen mit der perfekten Mischung aus rosa Ursalz und der natürlichen Würzkraft biologisch angebaute Kräuter und Gewürze.

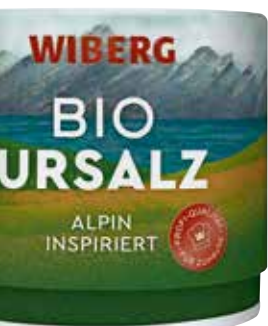
Unterstreicht die Kompetenz des Fleischerhandwerks

Selbstverständlich wird es auch ein Thekendisplay für diese Gewürze geben, damit auch Ihre Kunden in den Genuss der hochwertigen Ge-

würzküche kommen können. Dieses Angebot an Profi-Gewürzen unterstreicht nicht nur die Genuss-Kompetenz des Fleischerhandwerks, sondern bietet auch eine hervorragende Gelegenheit für ein Zusatzgeschäft. Der unverbindliche UVP für den Endkunden beträgt € 5,99 – Wiberg wird bietet interessante Einkaufspreise für den Fleischbetriebe an. Ab einer gewissen Bestellsumme gibt es auch ein Rezeptbüchlein, das ebenfalls an interessierte Konsumenten weitergegeben werden kann. ■



Das umfassend aufbereitete Rezeptbüchlein gibt es für Ihre Kunden als Draufgabe dazu.





REZEPT DES MONATS powered by
WIBERG GEWÜRZMÜHLE NESSE *Gewürzmüller*

SWEET CHILI BRATWURST

Wenn die Adventmärkte die Städte und Dörfer in warmes Licht und weihnachtliche Vorfreude tauchen, dann dürfen neben Glühwein und Punsch auch die Bratwürste nicht fehlen.

Der köstliche Snack mit Senf und frischem Gebäck gehört zum vorweihnachtlichen Genuss im Freien einfach dazu. Nicht nur bewusster, sondern in vielen Geschmacksvarianten spielen hybride Bratwürste am Weihnachtsmarkt ihr volles Können aus. Auf kreative Art kombiniert man Fleisch mit pflanzlichen Zutaten und kann einzigartige, winterliche Genussmomente bieten. Optimizer BW stabilisiert dabei die Struktur der hybriden Bratwurst, sorgt für die richtige Konsistenz und eine ideale Bindung der Bestandteile. Zudem kommt die Zutatenmischung ohne deklarationspflichtige Zusatzstoffe aus und ermöglicht die Herstellung schmackhafter, bissfester Hybridprodukte in hochwertiger Qualität.

Verarbeitung

- Am Vortag die Pfirsiche abgießen und in die Kühlung geben.
- SII / SVI und Karotten mit allen Zutaten bis auf das Chili grob zu einem feinen Brät verarbeiten.
- Die Einlage (SII Pfirsiche) 5 mm wolfen und gut ins Feinbrät einmischen.
- Masse in Naturdärme Kaliber 24/26 füllen.
- Brühen bei 74 °C bis Kerntemperatur 70 °C
- Würste kalt duschen und in die Kühlung geben.

Material

40 kg S II 3 mm
10 kg S VI 3 mm
25 kg Karotten TK, -5°C

Zutaten in g/kg Masse

20 g Kochsalz
8 g Novapure Gelbwurst,
Art.-Nr.: 158317
3 g Brätfix, Art.-Nr.: 118911
1 g Umami Booster,
Art.-Nr.: 284412
10 g Optimizer BW,
Art.-Nr.: 270472
3 g Germex Flavor,
Art.-Nr.: 182270
3-6 g Chili, grob,
Art.-Nr.: 249867

Einlage

15 kg S II
10 kg Pfirsich (Dosen)

Caritas
&Du
Wir helfen.

Foto: Andreas Jakwerth

Mehrkosten. Mehr Hilfe!

Steigende Heizkosten und Lebensmittelpreise treffen vor allem die Ärmsten unter uns. Ihre Spende hilft auf [caritas.at](https://www.caritas.at)

Unterstützt von

ERSTE  SPARKASSE 