

Fleisch & Co

78. Jahrgang
Nr. 1/2024

Österreichisches Fachmagazin
für das Fleischer-Handwerk,
Landwirtschaft, Industrie und
Handel – gegründet 1946

www.fleischundco.at

Einzelpreis € 5,90

NAHRUNGSMITTEL- UND
VERPACKUNGSTECHNIK

Besser
präzise.



GRAMILLER

gramiller.at

Wie Robert
Buchberger
mit kreativen Ideen
und Medienpräsenz
die traditionelle
Fleischerei
neu definiert.

Mit Witz, Weitblick und
einem Hauch von Wahnsinn:

Roberts Visionen

SHOP
24/7

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

www.meierverpackungen.at/shop

MEIER VERPACKUNGEN

VC999

S
Strasser

FOOD
PROCESSING
MACHINERY

www.strasser.co.at

Ihr persönliches Exemplar

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



TECH FORUM®

Service . Beratung . Leidenschaft

www.techforum.at

Stolzer Partner von:

poly-clip
SYSTEM

günther
EXCELLENCE IN PROCESSING

EKOMEX
PILBRICK

VEMAG
ANLAGENBAU

Pujolás

WEDOMATIC

Inhalt

Blitzlichter	Branchen-News, kurz und bündig	03
Geschafft	Wie Anka Lorenz für die Wurst kämpfte	10
Hip - hipper - Robert	Buchberger und seine Visionen	12
Ausbau	Fleischerei Lauss und ihr neues Geschäft	16
Tradition und Innovation	Metzgerei Baumhauer	19
Fahrgeschäft	Mobil mit dem Hummel Blockhaus	20
Kühltheken	Die besten Tipps von Ernst Sommerauer	22
Schick	Schaders Fachgeschäft und Imbiss in Tamsweg	24
Tipp	Warum Christian Derntl auf digitale Kreidetafel setzt	27
24/7	Steffen Cyris im Interview über autonome Shops	28
Hybrid	Konzepte, die sich sehen lassen können	29
Theken-Tratsch	News und Klassiker	30
Betriebsübernahme	So kann die LMAk dabei helfen	31
Digital	Peter Cornelius setzt auf WinWeb	32
Bio-Fleisch	Womit Sonnberg seinen Betrieb optimiert	34
Fleischkonsum	Einmal um die Welt	36
Partnerwahl	Zwettler Zwickl Bier	38
Rezept des Monats	Bio-Bierschinken	39

News aus der Fleisch & Co-Community

NEW NEW NEW

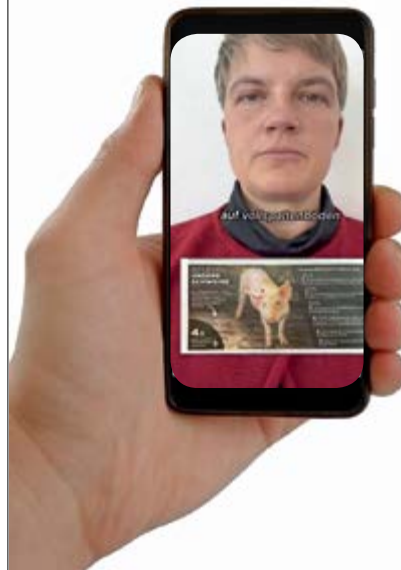
WhatsApp-Kanal

WhatsApp-Kanäle sind der letzte Schrei in Sachen Kommunikation: New York Times und CNN haben einen, Manchester United und Redbull Salzburg, die Tageszeitungen Standard und Heute – und nun auch Fleisch & Co! Abonnieren Sie unseren Kanal – so bekommen Sie alle Informationen aus und für die Fleisch-Branche direkt auf Ihr Handy. Dass Fleisch ein wichtiges Thema ist und viele interessiert, zeigen bereits die ersten Tage: In weniger als einem Monat zählen wir bereits mehr als 200 Abonnenten.



#meatthefacts: der Hit auf Facebook

Das Reel eine Tierärztin



Charlotte Schlenker ist Tierärztin mit einem Diplom für Homöopathie und ist seit vielen Jahren auf Schweine spezialisiert. Sie praktiziert in Oberösterreich. Nach den letzten Fakedmeldungen platze der Medizinerin der Krage und sie schickte uns ein Video, in dem sie Fakten über die Schweinehaltung und die Vollspaltenböden in Österreich zusammenfasste. Dieses Video ist viral gegangen: Zu Redaktionsschluss wurde das Reel über 430 Mal gelikt, knapp 400.000 Mal gesehen und 384 Mal geteilt. Schön, wenn Fakten auf so großes Interesse treffen.

Impressum: Fleisch & Co – Die österreichische Fleischerzeitung

Herausgeber, Verleger: Verlagsbüro Die Schnatterei e. U., 2230 Gänserndorf, Grenzstraße 180D1 **Geschäftsführung:** Tanja Braune, office@fleischundco.at **Internet:** www.fleischundco.at **Mitarbeiter dieser Ausgabe:** Dima-Alexander Braune, Roland Graf, Dorli Muhr, Raimund Plautz, Johannes Rottensteiner **Tirol Redaktion und Social Media Management:** Barbara Egger **Online-Redaktion:** Julia Reißner BA, online@fleischundco.at **Korrektur:** Katharina Sigmund **Coverfoto:** Rene Strasser **Medienberatung und Anzeigenservice:** Die Schnatterei, Tanja Braune, Tel.: +43/(0)664/ 130 35 28, E-Mail: office@fleischundco.at **Anzeigentarif:** Mediaplan 2024, gültig ab 1. 1. 2024.

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 **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. **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 eines anderen Geschlechts. Alle Geschlechter (m/w/d) sollen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen.

Datenschutzerklärung unter <https://fleischundco.at/datenschutz> abrufbaren.

Der Bestseller der Branche:

Handbuch

für das Fleisergewerbe 2024

Das große Handbuch 2024 ist da. Auf mehr als 350 Seiten finden Sie alle wichtigen Adressen und Infos für die Fleischer-Branche. Alle Ansprechpartner, alle Betriebe, alle relevante Zuliefererfirmen – alphabetisch im Lieferantenverzeichnis und geordnet nach allen Warengruppen gelistet. **Wir verschicken um den Selbstkostenpreis!** Bestellungen an: office@fleischundco.at



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

Mail to: office@fleischundco.at

www.facebook.com/fleischundco

LinkedIn: Fleisch & Co

www.instagram.com/fleischundco

WhatsApp-Kanal: Fleisch & Co

Fleisch & Co: www.fleischundco.at

AMA-FORUM 2024: GEMEINSAM DEN WERT REGIONALER LEBENSMITTEL KOMMUNIZIEREN

Unter dem Titel „Wert(e) volle Zukunft“ fand am 11. Jänner das AMA-Forum in der Eventlocation Ariana in der Seestadt Wien statt. Inspirierende Speaker, interessante Podiumsdiskussionen und das Jahresprogramm der AMA-Marketing verfolgten insgesamt über 1000 Gäste online und vor Ort.



CEO Lidl Österreich Alessandro Wolf, Vorstand BILLA Erich Szuchy, AMA-Marketing GF Christina Mutenthaler-Sipek, Konzernleiter TANN Austria & TANN International Andreas Stieglmayr, Geschäftsführer Julius Kiennast Lebensmittelgroßhandel Alexander Kiennast, CEO Hofer KG Horst Leitner.

Zum Jahresauftakt lud AMA-Marketing zum „AMA-Forum“ ein, eine Plattform für den Austausch entlang der Wertschöpfungskette. Christina Mutenthaler-Sipek, Geschäftsführerin der AMA-Marketing, betonte die Bedeutung regionaler Lebensmittel und stellte die Kampagne „Das hat einen Wert“ vor, die sich gegen die Billigmentalität richtet und auf die Werte hinter der Lebensmittelproduktion aufmerksam macht.

Netzwerkveranstaltung der AMA

„Unser Ziel ist es, bewusst zu machen, dass hinter unserer regionalen Lebensmittelproduktion eben mehr steckt als nur der Preis“, stellte AMA-Marketing Geschäftsführerin Christina Mutenthaler-Sipek in ihrer Eingangsrede fest.

Das AMA-Forum, mit etwa 500 Teilnehmern vor Ort und 600 online, zählt zu den größten Netzwerkveranstaltungen der Lebensmittelbranche Österreichs. Lorenz Mayr, Aufsichtsratsvorsitzender der AMA-Marketing, hob die Wichtigkeit des AMA-Gütesiegels hervor, das für kontrollierte Herkunft und Qualität steht. Die Erweiterung des Gütesiegels auf Brot und Backerzeugnisse ab 2024 wurde angekündigt.

Heimische Qualitätsprodukte

Norbert Totschnig, Bundesminister, und Josef Moosbrugger, Präsident der Landwirtschaftskammer Österreich, unterstrichen die Rolle der AMA-Marketing und des AMA-Gütesiegels für die Landwirtschaft. Totschnig brachte es auf den Punkt: „Jetzt gilt es, heimische Qualitätsprodukte weiter vor den Vor-

hang zu holen, authentisch zu kommunizieren und Bewusstsein für Herkunft zu schaffen. Die AMA-Marketing ist dabei Taktgeber.“ Und Moosbrugger ergänzte: „Wir brauchen dringend mehr Wertschätzung und Wertschöpfung für die Leistungsvielfalt der Bäuerinnen und Bauern.“

Die Ziele 2024

Für 2024 liegt der Fokus auf der Steigerung des Wertes des AMA-Gütesiegels durch Aufklärung der Verbraucher über die Qualitätsstandards. „Unsere Vision ist es, das Gütesiegel wieder als DAS zentrale Orientierungssiegel beim täglichen Einkauf zu positionieren. Egal, welches Grundnahrungsmittel man kauft ...“, fasst Mutenthaler-Sipek die ambitionierten Ziele zusammen. ■



TECH FORUM®

Service . Beratung . Leidenschaft

**DAS ORIGINAL -
WENN ES UM CLIPPEN GEHT**



Stolzer Partner von:



Wengstraße 58 | 4643 Pettenbach
contact@techforum.at | www.techforum.at

Erst Neubau, dann Anbau – professionell realisierte Betriebserweiterung bei laufendem Betrieb: Die Bio-Metzgerei Juffinger vertraut auf Lißner engineers + architects.



JUFFINGER REALISIERT BETRIEBSAUSBAU: EFFIZIENZ UND TIERWOHL IM FOKUS

Die Bio-Metzgerei Juffinger aus Thiersee setzte für ihre Bauprojekte auf Lißner engineers + architects, Spezialisten mit über 30 Jahren Erfahrung in der Planung von Lebensmittelproduktionsstätten. Der Betriebsneubau 2010 und die spätere Erweiterung wurden von Lißner durchgeführt, wobei bereits beim Neubau strategisch für zukünftige Expansion geplant wurde. Der kürzlich realisierte Neubau umfasste eine 2000 m² große Fläche mit Schlachtereie, Zerlegerei, Wursterei, Selcherei, Verpackungslager und Kühlhaus. Helga Juffinger erzählt: „Wir benötigten mehr Platz für die Schlachtstallungen, da Tierwohl nach wie vor an erster Stelle steht. Zudem mussten auch noch mehr Lager- u. Kühlkapazitäten geschaffen werden.“

Die Anlage zeichnet sich durch effiziente Raumaufteilung,

Maschinenaufstellung, Prozessoptimierung und Integration von Teilen des Altbetriebs aus. Hier werden nur Bio-Fleischwaren unter Einhaltung strenger Hygienrichtlinien produziert.

Zuverlässige Partner

Lißner ist bekannt für vorausschauende Planung. Beim Juffinger-Projekt wurde der Neubau 25% größer als benötigt geplant, um Raum für Wachstum zu bieten. Diese Weitsicht zahlte sich aus, da die Nachfrage nach Bio-Fleisch stieg, neue Marken geschaffen wurde (siehe unten) und die Kapazitäten schnell ausgelastet waren.

Beim Umbau im laufenden Betrieb schützte Lißner die Produktionsbereiche zuverlässig vor Verunreinigungen, sodass es kaum Einschränkungen gab. Die Verpackungsabteilung wurde sogar autark umgebaut. Dennoch

sagt Juffinger heute: „Der Umbau bei laufendem Betrieb war wohl die größte Challenge. Durch die flexible Mitarbeit unserer tollen Mannschaft, zuverlässiger Partnerfirmen und genauester Ablaufplanung unsererseits gelang uns dieser uns auch diese Herausforderung optimal.“

Das Ergebnis ist top

Die erfolgreiche Betriebserweiterung wurde bereits 2021 abgeschlossen – zur vollsten Zufriedenheit. Helga Juffinger: „Die Schlachtbedingungen für unsere Tiere haben sich erneut optimiert, die Tiere haben nun noch mehr Platz und können sich in ihren eigenen Gruppe gut akklimatisieren und haben wenig Stress. Auch für unser Team sind die Arbeitsbedingungen besser geworden, da einfach mehr Platz und Räumlichkeiten zur Verfügung stehen.“ ■

Bio-Pionier Juffinger bringt neue Marke an den Start: Bavarier – wo Tradition auf Bio-Innovation trifft



Anton Juffinger lanciert mit Bavarier eine neue Marke, die regionale Bio-Rohstoffe aus Bayern, traditionelle Metzgerkunst und moderne, nachhaltige Produktionsmethoden vereint. Die Bavarier Alpenmetzgerei verzichtet auf Nitritpökelsalz und setzt auf Zutaten aus bayerischer Bio-Produktion, was die Qualität steigert und die lokale Bio-Landwirtschaft fördert. Dieses Konzept unterstützt Tierwohl und biologische Vielfalt in der Alpenregion. Die Tiere stammen aus einem Umkreis von 150 Kilometern, was die Qualität und regionale Wertschöpfung sichert. Bavarier steht für verantwortungsbewussten Konsum und authentischen Geschmack, indem es bayerische Wurst- und Fleischspezialitäten anbietet, die Kultur auf den Teller bringen. „Das bayerische Metzgerhandwerk genießt einen hervorragenden Ruf. Wir kombinieren die einzigartigen Rezepturen mit unserem Ansatz einer modernen und ökologisch nachhaltigen Produktion“, bringt es der Bio-Pionier auf den Punkt.

Raimund Plautz



Bundesinnungsmeister der Fleischer & Fleischermeister

Ich möchte mich heute einem wichtigen Thema aus der Praxis widmen: Die Lebensmittelkennzeichnung ist aus unserer Branche nicht mehr wegzudenken. 2015 wurde die LMIV eingeführt und seither sind alle Betriebe dazu aufgefordert, die Etiketten und sämtliche Angaben korrekt auf das Produkt zu bringen. Ich denke, ich kann für uns alle sprechen: Wir haben uns mit dem „Mysterium Lebensmittelkennzeichnung“ auseinandergesetzt und es, wie ich finde, hervorragend umgesetzt. So weit, so gut!

Fehlende Rechtssicherheit

Das Problem bei der ganzen Geschichte ist, dass die LMIV komplex bis kompliziert und oft auch schwer verständlich ist – und dadurch anscheinend viel Raum für Interpretation lässt. Denn selbst die Meinungen der Behörden sind oft unterschiedlich. So kann es passieren, dass die LVA dein Produkt ausarbeitet – und die Lebensmittelkontrollbehörde dann die Etikette beanstandet. Bei Nachfrage kommt man dann darauf, dass selbst Fachleute in vielen Dingen uneins sind. Das Problem dabei sind nicht nur unsere Nerven, sondern dass bei jeder Beanstandung Kosten entstehen, denn die Untersuchungsgebühr muss der Betrieb bezahlen – und das sind mehrere Hundert Euro. Die Untersuchung und damit die Gebühr fällt bei jeder kleinsten Beanstandung an – selbst, wenn etwa ein Doppelpunkt fehlt. Die Innung hat seinerzeit durchgesetzt, dass die AGES-Gebühren nicht auf die Betriebe umgelegt werden –, aber irgendwie scheint es, dass wir doch unseren Teil bezahlen sollen. Lange Rede, kurzer Sinn: Ich würde mir mehr Rechtssicherheit im Bereich der Lebensmittelkennzeichnung wünschen.

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



Großer Neujahrsempfang der niederösterreichischen Fleisch-Köner

Anfang Jänner haben die niederösterreichischen Fleisch-Köner zur ersten Sitzung des Jahres eingeladen. Doris Steiner, Jakob Ellinger und Wolfgang Seidl haben mit Unterstützung der zuständigen Werbeagentur das erfolgreiche Gründungsjahr 2023 Revue passieren lassen. Zudem hat das Dream-Team auch eine Vorschau auf 2024 gegeben. Und wir können nur so viel sagen: Das niederösterreichische Fleischer-Jahr wird spannend. Die erfolgreiche Plakatserie wird weitergeführt, zusätzlich soll es auch einen Radio-Spot geben, der auf die Fleischereien und ihre Protagonisten aufmerksam macht. Weiterhin wird versucht, die Politik auf die Probleme des Lebensmittelhandwerks aufmerksam zu machen und mögliche Unterstützungen zu erarbeiten. Die 59 Mitglieder der Fleisch-Köner waren begeistert – nicht nur die: Drei weitere NÖ-Betriebe sind gleich vor Ort den Fleisch-Königern beigetreten.

Qualität pur: Produktprüfung in Wieselburg

Der Speckkaiser feiert heuer sein 20. Jubiläum und kann sich auch 2024 sehen bzw. schmecken lassen: 430 Einsendungen 348 aus der Direktvermarktung und 139 aus dem Gewerbe) in 15 Kategorien wurden von einer Fachjury überprüft. Auch Fleisch & Co war anwesend und konnte sich von der hohen Qualität der Einreichungen überzeugen. Zusätzlich wurden noch 57 Einsendungen in drei Kategorien für das Goldene Blunznradl überprüft. Die Sieger werden bei der AB HOF Messe (8.–11. März 2024) im Rahmen der Eröffnungsfeier geehrt.



Die Freude ist groß: Strasser übernimmt die Vertretung von VC999

Die Salzburger Strasser GmbH & Co. KG übernimmt die Österreich-Vertretung von VC999, einem führenden Hersteller von Vakuumpackungsmaschinen. Seit 1971 bietet das Schweizer Familienunternehmen ein vielfältiges Sortiment an, von kleinen Vakuumpackungsmaschinen bis hin zu kompletten Produktionslinien, inklusive Schrumpftank- und Trockner sowie Schalensiegel- und Tiefziehmaschinen.

Die Produktpalette umfasst Maschinen für Klein- und Mittelbetriebe, Labore, Gastronomie und Großkunden, darunter kompakte, leistungsstarke Tischmodelle, schnelle Doppelkammermaschinen und flexible, modulare Tiefziehmaschinen. VC999 bietet auch Schalenpackungen mit modifizierter Atmosphäre oder Skin-Verpackungen für anspruchsvolle Präsentationen, die eine breite Palette an Bedürfnissen abdecken.



AICHINGER

Erfolg lässt sich einrichten.

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

Mehr Information unter www.aichinger.de



EINE SCHLUG SIE ALLE

Beim Landeslehrlingswettbewerb der steirischen Fleischer in der Landesberufsschule in Bad Gleichenberg setzte sich mit Simone Tieber die einzige weibliche Teilnehmerin im Starterfeld durch.

Sechs Lehrlinge traten beim Landeslehrlingswettbewerb der steirischen Fleischer in der Landesberufsschule in Bad Gleichenberg an: Simone Tieber von der Fleischerei Moßhammer GmbH in Graz, Michael Auer von der Spar Österreich Warenhandels AG, Abteilung Tann in Graz, Ronald Stock von der Fleischerei Thomas Autischer e.U. in Fohnsdorf, Jonas Pail von der LFS Hatzendorf, Markus Rappold von der Spar Österreich Warenhandels AG, Abteilung Tann in Graz und Kevin Waldhauser von der Messner Produktions GmbH & Co KG in Stainz.

Knapp fünf Stunden hatten die Teilnehmer Zeit, um diese Aufgaben zu bewältigen:

- 30 Sandwichbrötchen mit Haussalami, Champignon-Extra, Bein- und Rohschinken, Lachs, Käse und Dekomaterial.

- Grob- und Feinzerlegen eines Schweineschlögels sowie Sortieren der Abschnitte.

- Auslösen eines Schweinskarrees mit Schwarte und Herrichten eines Teils als küchenfertiges Erzeugnis.

- Herrichten einer Barbecue-Platte aus Rinderhüftsteak, Karreerose und Hühnerfilet.

Vierköpfige Expertenjury

Die Jury, bestehend aus der ehemaligen Fleischer-Europameisterin Martina Passegger, Katrin Posch, Peter Pierer und Dominik Pichler, leistete Präzisionsarbeit, um alle Exponate fair und gerecht zu beurteilen. Martina Passegger war vom gezeigten Niveau angegan: „Alle Lehrlinge haben ausgesprochen ansprechende Arbeiten abgeliefert. Wir sind begeistert.“



Die Jury (v.l.): Martina Passegger, Peter Pierer, Dominik Pichler und Katrin Posch.

Das Ergebnis war knapp

Nach einem spannenden und engen Wettkampf holte sich schlussendlich die einzige weibliche Teilnehmerin die Goldmedaille: Simone Tieber von der Fleischerei Moßhammer GmbH in Graz. Besonders groß war naturgemäß die Freude beim Lehrherr, dem

steirischen Landesinnungsmeister Josef Moßhammer: „Ich bin unglaublich stolz auf Simone. Sie hat alles das perfekt umgesetzt,

was wir vor dem Wettkampf trainiert hatten.“

Den zweiten Platz sicherte sich Michael Auer von der Spar Österreich Warenhandels AG, Abteilung Tann in Graz. Rang drei ging an Ronald Stock von der Fleischerei Thomas Autischer e.U. in Fohnsdorf.

Moßhammer gratulierte

Bei der Siegerehrung im Festsaal der Landesberufsschule betonte Landesinnungsmeister Josef Moßhammer, wie wichtig ein guter und engagierter Nachwuchs für die Branche sei, die vor großen Herausforderungen steht: „Die Zahl der Singlehaushalte steigt bis 2030 um weitere zehn Prozent, In-vitro-Fleisch wird kommen, auch wenn wir es nicht wollen, künstliche Intelligenz ist ein starkes Thema. Die Debatten um Fleischkonsum werden nicht geringer, das Personal wird nicht von den Bäumen fallen und auch die Bürokratie wird nicht abnehmen. Wir stehen vor rasanten Entwicklungsschüben. Dafür brauchen wir junge, dynamische Menschen, die dieses wunderbare Handwerk leben.“

HaRo ■



Das Siegerbild (v.l.): Der Zweitplatzierte Michael Auer von der Spar Österreich, Abteilung Tann in Graz, Siegerin Simone Tieber von der Fleischerei Moßhammer, Landesinnungsmeister Josef Moßhammer und der Drittplatzierte Ronald Stock von der Fleischerei Thomas Autischer in Fohnsdorf.



Jetzt neu bei Johann Laska u. Söhne: die Inotec Anbindemaschine IG 5

Seit 2020 gehört die Inotec GmbH aus Reutlingen zur Handtmann Unternehmensgruppe. Dieser Zusammenschluss stärkt ihre Fähigkeiten in der Herstellung kompletter Linienkonzepte. Inotec produziert Maschinen für Misch-, Zerkleinerungs-, Abbinde-, Trenn- und Entclipp-Prozesse, ergänzend zu Handtmanns Füllmaschinenprogramm.

Die Inotec Abbindemaschine IG 5, kombiniert mit der Handtmann Füll- und Portioniermaschine, ermöglicht einen effizienten Prozess für qualitativ hochwertige Produkte in verschiedenen Darmarten. Zusatzfunktionen wie ein schwenkbares Füllrohr, ein optionales Darmaufziehgerät und eine automatische Aufhängelinie erhöhen die Produktionseffizienz und Qualität.

Mehr Informationen gibt es bei Johann Laska u. Söhne unter www.laska.co.at.



Seydelmann übernimmt Aftersales-Geschäft von TipperTie

Mit Jänner 2024 übernahm die Maschinenfabrik Seydelmann KG den Aftersales-Service und die Ersatzteilversorgung für Kutter und Feinstzerkleinerer der Marken Alpina und TipperTie. Dies umfasst die kompletten Eigentums- und Supportrechte für Modelle wie Swopper und TT Chop sowie die Feinstzerkleinerer TT Cut. Mit dieser Übernahme erweitert Seydelmann sein globales Serviceangebot, bietet Kunden Zugang zu einem umfassenden Servicenetz und fachkundige Betreuung.

Interessierte Kunden können sich für Auftragsabwicklung und Serviceplanung ab sofort an www.seydelmann.com wenden.

Neues Buch räumt mit Fakes rund um die Kuh auf



Kühe gelten oft als Klimakiller aufgrund ihrer Methanausstoßung und des hohen Wasserbedarfs für Rindfleischproduktion. Doch viele dieser landwirtschaftlichen Narrative sind entweder falsch oder werden missverstanden, teilweise auch absichtlich im Rahmen politischer Diskussionen. Dieses Buch beleuchtet, wie Kühe tatsächlich zur Bekämpfung der Klimakrise beitragen, die Biodiversität stärken und Kulturlandschaften sowie Naturschutz fördern können. Es betont die Rolle der Kühe in unserer Zivilisation und diskutiert, wie eine „Kuhwende“ den Weg für eine umfassende Agrarwende ebnet und somit unsere Zukunft in der Landwirtschaft sichern kann.

Unser Buchtip: Die Klima-Kuh: Von der Umweltsünderin zur Weltenretterin, Florian Schwinn, Westend Verlag, € 24,70

Fotos: beige stellt, HaRo



SCHRUTKA-PEUKERT
LADENBAU

24/7 SELBSTLÄUFERLADEN | METZGEREIEN | FLEISCHEREIEN | BIO-HOFLÄDEN

100% HANDWERK 100% LEIDENSCHAFT
LADENBAU DER EXTRAKLASSE





Das österreichische Team von der Berufsschule X in Linz freute sich über Silber (v. l.): Tobias Hönickl, Theresa Ott-Berger und Fachlehrerin Ulrike Schmittner.

SPIEGLEIN, SPIEGLEIN AN DER WAND, WER HAT DIE SCHÖNSTE PLATTE IM LAND?

Bei den Berufsschulwettbewerben anlässlich der SÜFFA in Stuttgart ging mit der Berufsschule X aus Linz auch ein österreichisches Team an den Start und holte Silber. Hohes Niveau auch bei den Qualitätsüberprüfungen. Eine Nachschau!

Die auf der Fachmesse SÜFFA ausgetragenen Berufsschulwettbewerbe sorgten vor dem Hintergrund des viel beklagten Fachkräftemangels erneut für mehr als nur einen Silberstreifen am Horizont: „Viele junge Leute haben ihren freien Sonntag genutzt, um hier auf der SÜFFA unter enormem Zeitdruck etwas zu zaubern“, sagte Rüdiger Pyck vom Landesinnungsverband Baden-Württemberg. „Das ist eine beachtliche Leistung! Beim Nachwuchs waren ganz tolle Ergebnisse dabei.“ Bei den Berufsschulwettbewerben gingen insgesamt 32 Teams aus Deutschland, Polen und Österreich an den Start. Die Arbeiten waren Angaben der Jury zufolge durchweg qualitativ auf sehr hohem Niveau. Die Juroren vergaben neunmal Gold, 13-mal Silber und zehnmal Bronze.

Österreichs Farben vertrat ein Team der Berufsschule X in Linz ausgesprochen erfolgreich und holte Silber. Das Team bestand aus Theresa Ott-Berger von der Fleischerei Sturmairer aus Geboltskirchen und Tobias Hönickl von der Fleischerei Aigner in Aflenz. Als Delegationsleiterin fungierte Fachlehrerin Ulrike Schmittner.

Qualitätswettbewerbe

Die SÜFFA-Qualitätswettbewerbe gehören zu den größten ihrer Art für Handwerksbetriebe in Deutschland. Zu den Wurst- und Schinkenwettbewerben im Rahmen der SÜFFA 2023 waren im Vorfeld – die Bewertung erfolgte bereits am 23. September in der Alten Kelter in Fellbach – insgesamt 474 Proben eingegangen, um sich dem Urteil der fachkundigen Jury zu unterziehen. Dabei vergaben die kritischen Prüferinnen und Prüfer nicht weniger als 436 Gold-, Silber- und Bronzemedailles. „Das Gesamtniveau war hervorragend, die Fehlerquote gering“, freute sich der stellvertretende Landesin-

nungsmeister und Jury-Vorsitzende Rüdiger Pyck. „Viele neue Produkte von außerordentlicher Qualität zeigen außerdem die hohe Innovationskraft unserer Branche.“ In den Einzelwettbewerben gab es zu den jeweiligen Produktauszeichnungen noch 31 Ehrenpreise in Form eines Pokals. Damit ausgezeichnet wurden Betriebe, die mehrmals in einer Kategorie eine Goldprämierung erhalten haben.

Leider waren keine österreichischen Betriebe am Start –, aber das kann ja noch werden: Die nächste SÜFFA findet vom 28. bis 30. September 2024 auf dem Stuttgarter Messegelände statt. **HaRo** ■

Sowohl beim Fingerfood als auch bei den Platten war das Leistungsniveau ausgesprochen hoch.



LASKA

Johann Laska u. Söhne

Kurzmeldungen

Weber Food Technology schließt Kooperation mit Dero Groep

Weber Food Technology, Anbieter von Komplettlösungen in der Lebensmittelverarbeitung, hat eine strategische Partnerschaft mit der Dero Group, einem niederländischen Spezialisten für automatisierte Käsebearbeitung und Robotik, geschlossen. Diese Kooperation vereint die umfangreiche Erfahrung und das Fachwissen beider Unternehmen, um Kunden in der Lebensmittelindustrie ein erweitertes Lösungsportfolio anzubieten.

Kontrollen am Tierhaltungsbetrieb in Niederösterreich

In Niederösterreich haben bereits rund 800 Tierhalter an der Veranstaltungsreihe „Kontrollen am Tierhaltungsbetrieb“ teilgenommen. Die Serie fördert Transparenz und Vertrauen in landwirtschaftliche Praktiken, diskutiert die Notwendigkeit unabhängiger Überprüfungen und hebt die Bedeutung des Tierwohls hervor. Eine weitere Veranstaltung ist geplant, um das Bewusstsein für qualitatives Qualitätsmanagement zu stärken.

Vion zieht sich aus Deutschland weitgehend zurück

Vion, ein niederländischer Schlachtkonzern, plant, sich weitgehend aus dem deutschen Markt zurückzuziehen. Der Betrieb in Emstek wird geschlossen und weitere Standorte werden an Tönnies und Uhlen verkauft. Dies betrifft rund 750 Arbeitsplätze. Laut CEO Ronald Lotgerink ist dieser Schritt Teil einer strategischen Neuausrichtung aufgrund von Konkurrenzdruck und Marktveränderungen.

Neuausrichtung bei Orderman

Orderman Italia GmbH und Orderman GmbH werden von NCR Voyix Corporation übernommen. Die neue Orderman Gruppe, geleitet von Stefano Casarin und Sascha Giacomuzzi, fokussiert auf Entwicklung, Produktion und Vertrieb digitaler Systeme für das Gastgewerbe. Christian Korneli, ehemaliger Verkaufsleiter von Orderman GmbH, wird CEO des österreichischen Sitzes.

Jetzt
NEU!
bei
Johann Laska u. Söhne

Inotec

Abbindemaschine IG 5 in Verbindung mit der **handtmann** Füll- und Portionenmaschine ergeben eine gelungene Symbiose für einen höchsteffizienten Gesamtprozess mit perfekt abgebundenen Produkten im Natur-, Collagen- oder Kunstdarm.



Nähere Informationen über das gesamte Inotec Produkt-Programm bei Johann Laska u. Söhne

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

handtmann
Ideen mit Zukunft.

INOTEC
Handtmann Unternehmensgruppe

ÖSTERREICH SETZT SICH DURCH: TRADITIONELLE WURSTHERSTELLUNG GERETTET

Österreich konnte in enger Zusammenarbeit mit weiteren Mitgliedsverbänden verhindern, dass die EU den Einsatz von Nitritpökelsalz verbietet. Federführend war Anka Lorencz, Bundesgeschäftsführerin der Lebensmittelgewerbe und Leiterin des Koordinationsbüros Fleischwirtschaft der WKO. Im Interview erzählt sie, wie zäh die Verhandlungen wirklich abgelaufen sind.

Ende 2023 wurde die Novelle der EU-Verordnung für Lebensmittelzusatzstoffe in Bezug auf Nitrite (E 249-250) und Nitrate (E 251-252) im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht. Diese sieht eine Absenkung der bisherigen Höchstmengen für Nitrat und Nitrit als Zusatzstoffe auch in Fleischzubereitungen und -erzeugnissen vor. Die Verordnung setzt für die Anpassung der Höchstwerte eine Übergangsfrist bis zum 9. Oktober 2025 an.

Soweit die Fakten – im Hintergrund brodelte es jedoch seit Jahren und es ist einmal mehr dem „kleinen Österreich“ zu verdanken, dass Nitrat und Nitrit nicht gänzlich verboten wurden. Die kämpferische „Rädelführerin“ war DI Anka Lorencz. Sie hat als Bundesgeschäftsführerin des Lebensmittelgewerbes, Vizepräsidentin des Internationalen Metzgerverbandes und Vorstandsmitglied des europäischen Verbandes der Fleischwarenindustrie in den letzten drei Jahren alle Hebel in Bewegung gesetzt, um die traditionelle Produktion zu erhalten. Wir haben bei Anka Lorencz nachgefragt:

Fleisch & Co: Wie ist es überhaupt zu diesem Thema in der EU gekommen?

Anka Lorencz: „Der Ausgangspunkt war ein Vorstoß aus Dänemark und Frankreich, die den Einsatz von Nitritpökelsalz verbieten wollten. Hier geht es nicht um das Nitritpökelsalz an sich, sondern um das Endprodukt des Verarbeitungsprozesses: Das sind die Nitrosamine, die einen genotoxischen Effekt haben. Natürlich haben auch Pflanzen einen hohen Nitrosamin-Anteil, aber diesen können wir nicht beeinflussen. In der Lebensmittelproduktion weisen vor allem Fleisch- und Milchwaren einen Anteil von Nitrosaminen auf – und diesen können und müssen wir natürlich beeinflussen.“

Das Verbot für Pökelsalz wäre ein Verbot für traditionelle Produkte gleichgekommen ...

„Das ist richtig. Unsere traditionelle Wurstproduktion basiert auf der Zugabe von

Nitritpökelsalz, sowohl zur Reifung als auch zur Haltbarmachung. Eine Produktion ohne Salz würde die Lebensmittelsicherheit gefährden. Wir mussten also Kompromisse finden. Im ersten Schritt habe ich mit dem Gesundheitsministerium und der AGES eine Arbeitsgruppe ins Leben gerufen, um das ‚Problem Nitritpökelsalz‘ von allen wissenschaftlichen Seiten zu beleuchten. Mit diesen Daten haben wir die EU-Kommission dazu gebracht, von einem Verbot abzusehen. Auch unsere Behörde hat da absolut tolle Unterstützung eingebracht.“

Wie haben die anderen EU-Staaten reagiert?

„Ich habe dank unserer guten Kontakte als Erste von dem Vorhaben der EU-Kommission erfahren und habe natürlich sofort alle anderen Mitgliedsstaaten und Schwesternverbände informiert. Die sind aus allen Wolkeln gefallen. Gemeinsam haben wir dann alle Hebel in Bewegung gesetzt und perfekt zusammengearbeitet.“

Wie wurden die Werte definiert?

„Die ersten Werte, die uns die Kommission vorgeschlagen hat, waren technologischer Wahnsinn und wären wieder einem Verbot gleichgekommen. Es gab ein Hin und Her, zähe Verhandlungen: Vorschläge wurden gemacht und abgelehnt – das ging über Jahre so. Es war für Österreich schwierig, die Balance zu wahren: sich kompromissbereit zu zeigen, aber parallel auch damit zu drohen, im Ernstfall gegen die Kommission zu stimmen.“

Und wie kam es dann zu diesen Ergebnissen?

„Wir haben uns parallel damit beschäftigt, die technischen Möglichkeiten für Absenkungen zu prüfen, um sicherzustellen, dass wir attraktive Angebote machen können. Dabei stand natürlich die Lebensmittelsicherheit im Vordergrund, es galt, zu ermitteln, wie weit wir die Standards senken können, ohne diese zu gefährden. Dafür waren entsprechende Tests notwendig.“



Anka Lorencz hat großes Verhandlungsgeschick gezeigt.

Der deutsche Industrieverband hat sich in diesem Prozess besonders hervorgetan. Er hat zahlreiche Untersuchungen durchgeführt und wertvolle Erkenntnisse darüber geliefert, was machbar ist und was nicht. Letztendlich ist es uns gelungen, Standards auszuverhandeln, die bei sorgfältiger Hygienepraxis und dem Einsatz angemessener Technologien in jedem Betrieb realisierbar sein sollten.“

Gibt es auch Ausnahmen?

„Es gibt einige traditionelle Verfahren, wie etwa das Pökelfeld, bei denen man keine dosierte Zugabe ermitteln kann. Hier konnten wir – mit großer Hilfe der Italiener – erreichen, dass für diese Produkte nur Endwerte festgelegt wurden, die dann in Stichproben überprüft werden.“

Zusätzlich wurde eine Übergangsfrist bis Oktober 2025 erreicht?

„Wir konnten die Übergangsfrist mehr als verdoppeln. Es war uns wichtig, dass die Gewürzfirmer die Möglichkeit haben, ihre Rezepturen anzupassen. Und natürlich auch, um zu verhindern, dass bereits vorhandene Gewürzmischungen weggeworfen werden müssen. Damit konnten wir dann die Kommission überzeugen, denn der Lebensmittelabfall ist in der EU ein Argument.“

Wir gratulieren zum Meisterstück!

„Es war eine Teamarbeit, alle EU-Verbände und auch unsere Behörden haben Hand in Hand gearbeitet und waren ständig im direkten Austausch. Ich habe nach 30 Jahren im Beruf natürlich ein nationales und internationales Netzwerk, auf das ich zählen kann und das schlagkräftig ist. Und ich sehe es als meine Pflicht an, mit all meinen Möglichkeiten für unsere Branche zu kämpfen!“ ■

LEBENSMITTELRECHT: GEÄNDERTE HÖCHSTWERTE FÜR NITRITE & NITRATE

Hier fassen wir Ihnen die wichtigsten Informationen zusammen. Alle Werte bekommen Sie im Koordinationsbüro „Fleischwirtschaft“ der Wirtschaftskammer.

Neuer Umrechnungsfaktor

Es gilt, dass im Zuge der Novelle auch eine Neuformulierung der entsprechenden Konzentrationseinheiten vorgenommen wurde: Anstatt mg/kg bzw. mg/l, werden die Nitrit-/Nitratangaben nun innerhalb der Verordnung in Ioneneinheiten ausgedrückt. Der Umrechnungsfaktor ist

- zwischen Natriumnitrit (NaNO_2) und Nitrit-Ionen ist 0,67

- zwischen Natriumnitrat (NaNO_3) und Nitrat-Ionen ist 0,73.

Weiters wurden die Höchstrestmengen an Nitriten und Nitraten aus allen Quellen beim verkaufsfertigen Produkt über die gesamte Haltbarkeitsdauer festgelegt. Für einige spezielle Produkte wurden außerdem die Lebensmittelproduzenten verpflichtet, im Falle von starken Überschreitungen von Höchstrestmengen entsprechende Ursachenuntersuchungen anzustellen.

Für bestimmte Produkte wurden aufgrund der speziellen Herstellungsweise (Nass- oder Trockenpökeln) keine Grenz-

werte für die Zugabe von Nitriten und Nitraten und Nitrit-Restmengen erlassen. Aus Sicht der EU-Kommission kann nicht vorab garantiert werden, wie viel Nitrit/Nitrat exakt bei dieser Herstellung in die Produkte eindringt, daher wäre ein fixer Wert nicht sinnvoll. Das bedeutet nicht, dass die Herstellungsmethoden künftig untersagt werden, es wird lediglich die exakte Zugabemenge für Nitrite und Nitrate nicht geregelt und die entsprechenden (bisherigen) Restmengen für Nitrite entfallen für spezielle Produkte (wie z. B. Rohschinken, Zunge, usw.). Siehe dazu S. 10 der Verordnung (08.3.4.1).

Diese Kategorien sind von den Zugaben- und Restmengen bzw. Ursachenuntersuchungen grundsätzlich betroffen.

Produktgruppen/Kategorie	Betroffen sind	Zusatzinfo	Zusatzinfo
bestimmte Fleischzubereitungen (08.02)	Nitrite	Zugabe- und Restmengen	Verordnung (EG) Nr. 853/2004
nicht wärmebehandelte Fleischerzeugnisse (08.3.1)	Nitrite und Nitrate	Zugabe-, Restmengen und Ursachenuntersuchungen	
wärmebehandelte Fleischerzeugnisse (08.3.2)	Nitrite und Nitrate	Zugabe- und Restmengen	
traditionelle nassgepökelte Erzeugnisse (08.3.4.1)	Nitrite und Nitrate	Zugabemengen (nur noch bei manchen Produkten), Restmengen und Ursachenuntersuchungen	in eine Pökellösung, die Nitrite und/oder Nitrate, Salz und andere Bestandteile enthält, eingelegte Fleischerzeugnisse
traditionelle gepökelte Erzeugnisse (08.3.4.2)	Nitrite und Nitrate	Restmengen	in eine Pökellösung, die Nitrite und/oder Nitrate, Salz und andere Bestandteile enthält, eingelegte Fleischerzeugnisse
sonstige auf traditionelle Weise gepökelte Erzeugnisse (08.3.4.3)	Nitrite und Nitrate	Zugabe-, Restmengen und Ursachenuntersuchungen	Kombination von Tauch- und Trockenpökelvorgängen oder Verwendung von Nitrit und/oder Nitrat in einem zusammengesetzten Erzeugnis oder Einspritzen der Pökellösung vor dem Kochen
große Speckteile, Trockenwürste ohne Zusatz von Nitriten (nicht wärmebehandelte Fleischerzeugnisse, 08.3.1)	Nitrate	Zugabemenge und Ursachenuntersuchungen	Regelung neu entstanden
auf traditionelle Weise gepökelte Erzeugnisse (Traditionelle nassgepökelte Erzeugnisse, 08.3.4.1)	Nitrite	Restmengen	Regelung neu entstanden
auf traditionelle Weise gepökelte Erzeugnisse (Traditionelle trockengepökelte Erzeugnisse, 08.3.4.2)	Nitrite	Restmengen	Regelung neu entstanden
auf traditionelle Weise gepökelte Erzeugnisse (Traditionelle gepökelte Erzeugnisse, 08.3.4.3)	Nitrite	Restmengen	Regelung neu entstanden

**MODERNER
Ladenbau
nach MAB!**

Wir fertigen nach Maß
in unserer eigenen
Produktion in
Regensburg/Barbing

- Beraten
- Planen
- Betreuen



**LADENBAU
HANKE**
Die Manufaktur.



Jetzt anrufen
+49 9401-527 68-0

www.ladenbau-hanke.de



ROBERT BUCHBERGER: EINER DER „LETZTEN WAHNSINNIGEN“

Podcasts, Videos und ein Projekt in Thailand – nicht nur seine Präsenz macht Robert Buchberger zu einem der ungewöhnlichsten Fleischer des Landes. Vom beschaulichen Pöllau aus managt er acht (!) Filialen und sprüht auch 2024 vor Ideen.

Fleisch & Co-Autor Roland Graf hat sie aufgezeichnet.

Das Gespräch mit Robert Buchberger beginnt, während der steirische Fleischer noch mit dem Lieferwagen unterwegs ist. Ein Catering vor Weihnachten steht damit an. Das ist „Chef-Sache“ wie so vieles beim 43-Jährigen, der allein mit seinen Filialen bereits mehr als ausgelastet wäre. Doch Buchberger – Eigendefinition: „Einer der letzten Wahnsinnigen“ – ist ein Vordenker. Wie lässt sich sein Handwerk attraktivieren, lautet die Frage, die ihn beständig umtreibt. Seit er mit einer Vinyl-Produktion namens „Wurst-Platte“ Werbepreise einheimste, riss die Kette seiner ungewöhnlichen Ideen nicht ab.

Darüber erzählt er Fleisch & Co, macht aber auch klar, dass die Social-Media-Aktivitäten weder Selbstzweck noch ein Ego-Trip sind. Dafür hat Buchberger zu wenig Zeit. Und doch bringt seine lautstarke und moderne Darstellung der Fleischerei Erfolge: „Aktuell bilden wir vier Lehrlinge aus. Und die sind stolz, ein Buchberger-Kapperl aufsetzen zu können.“ Wie es dazu kam und was der meinungsstarke Fleischer dieses Jahr so alles plant, lesen Sie im Interview.

Fleisch & Co: Robert Buchberger, Sie kennen auch Leute in Deutschland, die Pöllau auf der Landkarte nicht finden würden: als Teil der SKY-Fernsehserie „Unser Hof – mit Cheyenne und Nino“. Wie kommt man als Fleischer zu Reality-TV-Ehren?

Robert Buchberger: „Nino Sifkovits vom Chianina-Hof in Dobl ist nicht nur Lieferant unserer Fleischerei, sondern auch ein guter Freund von mir geworden. Und für ein Fest am Hof haben wir einen Event für Food Blogger und Influencer gemacht, bei dem ich mit dem Foodtruck das Catering gemacht habe – mit Käsekrainern und Hotdogs. Das kam bestens an. Und die Serie selbst wurde erst vor Kurzem als erfolgreichste Produktion bei SKY ausgezeichnet.“

Die TV-Serie ist aber nicht der einzige „ungewöhnliche“ Kanal, es gibt sie auch im selbst erstellten Podcast „Wurstgeflüster“ und mit Videos im Internet unter dem Label „Beef TV“...

„Da ist sogar noch etwas dazugekommen, da mein alter Freund Willi Schlögl mich in seinen Podcast ‚Terroir und Adiletten‘ einladen hat. Den betreibt der steirische ‚Wirtshaus-Bua‘ neben seiner Weinbar ‚Freundschaft‘ extrem erfolgreich und erreicht da auch ganz neue Schichten für den Wein-Genuss. Ich war mit den Winzern Katharina Lackner-Tinnacher und Christoph

Neumeister in Berlin beim Steiermark-Schwerpunkt zu Gast und habe drei Gerichte zubereitet, darunter einen Hirschbirn-Leberkäse.“

Da stellt sich natürlich die Frage, wie sich das zeitlich neben der Produktion und dem Filialgeschäft ausgeht?

„Es geht sich eh nicht aus (Buchberger lacht). Vor allem muss ich für meine eigenen Podcasts Mühe haben und das bedeutet, ich mache mir keinen Druck. Wenn es wieder etwas zu erzählen gibt, dann folgt wieder ein Video oder ein Podcast. Denn vor allem die Videos müssen auch attraktiv sein. Denn die meisten Aufrufe gibt es bei ‚Action‘, also etwa wenn ich beim Grillen auch ein bisserl Feuer-Show aufbieten kann. Dieses Thema will ich auch im Betrieb 2024 ausbauen unter dem Motto ‚Flambiermeister‘. Denn die Nachfrage beim Grillen – auch für spektakuläre Caterings – merken wir auch bereits im Verkauf.“

Es geht also nicht nur um Medienpräsenz, um „hip“ zu sein, sie bringt auch für den Umsatz etwas?

„Die aktuelle Generation, die alle schon mit dem Handy aufgewachsen sind, erreichst du am besten über Social Media. Und da gibt es genug Jüngere, die sich

für Grillen oder gut zubereitetes Fleisch interessieren – es sind nicht alles Veganer in dieser Altersgruppe! Ich vergleiche das immer mit dem guten Wein, der auch im Preis ungefähr das Gleiche kostet wie z. B. ein Top-Steak. Was man für den Genuss dieser Weine braucht, ist ‚watscheneinfach‘: den Korkenzieher und vielleicht einen Dekanter. Den Rest bringt jeder zusammen. Beim hochwertigen Fleisch gibt es aber mehr zu beachten, das wissen die Leute und haben eine gewisse Hemmschwelle, Steaks um 50 Euro dann nicht adäquat zuzubereiten. Die zu erreichen, ist eine wilde Chance für uns!“

Der Fleischer wird also vermehrt auch zum Rezeptlieferanten oder Kochberater?

„Das ist tatsächlich ein Problem, wenn die Leute immer weniger kochen können. Denn dann geht es nicht um den Preis, sondern Kaufhemmungen. Gulaschfleisch könnte dann auch drei Euro pro Kilo kosten, es wird keiner kaufen, wenn man nicht weiß, was man damit machen soll.“

Umso wichtiger ist die regionale Feinkost-Kompetenz. Dahin muss man sich als Fleischer entwickeln – daher auch die ‚Buchberger Pflanzlich‘-Linie. Ich weiß ja selbst nicht, ob ich mich in fünfzehn Jahren noch als Fleischhauer definiere oder



Wurstplatte – in fünf Akten, gepresst auf Vinyl

Eine Ode an das Fleischhacken und die Kunst des Wurstens. An ein ehrliches Handwerk, getrieben vom Streben nach perfektem Geschmack.

Denn was am Beginn einer guten Wurst steht, ist das Leben. Und der Tod. So entstand schließlich auch dieser musikalische Fünfkakter: Leben, Tod, Fleischhacken, Wursten und Schmaus. Dafür aufgenommen wurden „Originalsounds“ vom Hof bzw. aus der Fleischerei der Familie Buchberger. Zusammengearbeitet wurde mit dem Wiener Studio Riebenbauer, das Cover-Design stammt von Ingo Pertramer. Dieses Experiment des kreativen Trios wurde mit unzähligen Design-Preisen ausgezeichnet.

” Mit Social Media erreiche ich die Genuss-Affinen – nicht alle der neuen Generation sind Veganer.“

Robert Buchberger über Podcasts und seine „Beef TV“-Videos



nicht eher als Genuss-Berater. Meine Philosophie für die Zukunft besteht jedenfalls darin, besser zu werden, nicht unbedingt größer. Wenn das in manchen Bereichen eine Schrumpfung bedingt, ist das nicht schlimm, solange wir überleben können.

Ich habe das erst unlängst mit meiner Mutter – den Betrieb gibt es ja schon seit 1946 – besprochen, dass eine Fleischerei als Handwerk schon so selten wird wie ein Schneider. Allerdings zeigen die Maßschneider, die durchgehalten haben, dass sie dank der Nachfrage erfolgreich sind. Vielleicht schaffen wir es auch, dass unsere Spezialitäten so gesucht werden.“

Immerhin sucht man Ihren Rat sogar am anderen Ende der Welt – was ist da in Thailand geplant?

„Mit der thailändischen Eigentümer-Familie von ‚Red Bull‘, den Yoovid-hyas, arbe-

te ich gerade an einer Wurstmanufaktur im Süden von Bangkok. Das ist ein sehr spannendes Projekt, da ich dadurch Einblicke in eine ganz andere Esskultur in einem wunderschönen Land mit netten Menschen bekommen habe. Ich bin selbst sehr gespannt, wie diese Reise dieses Jahr weiter gehen wird.“

Apropos Veganer: Zu den Projekten für 2024 gehört auch „Buchberger pflanzlich“. Was darf man da erwarten?

„Mein Partner ist dabei Kevin Wagner vom ‚Sojahaus‘, dessen Tofu die Basis von vermutlich sechs Produkten sein wird. Da geht es beispielsweise um regional erzeugtes Sugo, ‚Chili sin Carne‘ und auch eine pflanzliche Ruckwurst.

Eventuell schaffen wir sogar unsere Hirschbirn-Grillwürstel in einer fleischlosen Version! Am Ende sollen dann drei Linien

stehen: die klassische Erzeugung, pflanzlich und eine Linie in Bio-Qualität.“

Bio? Das wäre dann eine Produktionserweiterung?

„Stimmt. Wir hatten noch keine Bio-Linie, weil für mich da wirklich alles passen muss. Durch eine Kooperation scheint da nun etwas mit echt stressfrei erzeugtem Schweinefleisch möglich zu sein. Wenn wir da die Stärken von unserem Handwerk einbringen können, ist das im Sommer 2024 auch spruchreif. Aber genau genommen, wäre es die vierte Produktlinie. Denn mit ‚Buchberger im Glas‘ haben wir auch einen neuen Webshop gestartet.“

Sie verkaufen nicht nur online, sondern in mittlerweile acht Filialen. Anderswo gehen die Rollbalken runter – wie funktioniert das?

„Ich bin seit 1997 im Betrieb, da habe ich schon als Junger gesehen, wie schwierig Abhängigkeiten von Großkunden sein können. Ich mag aber lieber ruhig schlafen, daher haben wir das anders angelegt: Als wir 2005 den Betrieb dann umgebaut haben, war das fast zu groß dimensioniert. Daraus ergab sich, dass ich neue Filialen eröffnet habe, um die Produktion auszulasten.

Aktuell haben wir den ersten 24-Stunden-Laden eröffnet. In Grafendorf ist über Zugangskontrolle der Einkauf ganztägig möglich. Dazu gibt es Hybrid-Filialen wie Weiz, wo von 6.30 bis 13 Uhr mit Bedienung verkauft wird, danach in Selbstbedienung mit Karten- oder Barzahlung. Damit senken wir Personalkosten, bieten aber weiter Beratung und ermöglichen den Kunden auch das Einkaufen zu ‚ihren‘ Zeiten. Denn dass sich der stationäre Handel durch das Internet einem anderen Kaufverhalten gegenüberstellt, ist völlig klar. Und ich glaube, da wird sich noch einiges tun. In unse-



Im Juli 2023 hat Robert Buchberger seinen 24-Stunden-Selbstbedienungsladen in Grafendorf eröffnet.

Grill-Events mit Feuershow und Genussbotschaften –, das will Robert Buchberger 2024 unter dem Motto „Flambiermeister“ ausbauen.

rem neuen 24-Stunden-Geschäft sehen wir das deutlich an der Video-Auswertung: Da kommen viele ganze junge Leute, die vielleicht in das normale Geschäft gar nicht mehr gehen.“

Ein speziell in der Steiermark schwieriges Thema sind auch zahlreiche Direktvermarkter, die an den Umsätzen der gewerblichen Fleischer „knabbern“. Wie sehen Sie das? Als Miteinander bei der Fleisch-Güte oder als Gegeneinander beim Umsatz?

„Tatsächlich kommen ja viele von diesen Vermarktern eigentlich aus der Fleischerei oder erlernen dort das Handwerk, um dann allein die Produktion am eigenen Hof zu machen. Interessanterweise kauft der Konsument dort auch alle Teile, z. B. in den oft angebotenen Fünf-Kilo-Boxen. Wir müssen uns aber für alle Teile eine Verwertung einfallen lassen. Ich selbst teile mir aber z. B. mit einem Wagyu-Züchter seine Tiere. Eines vermarktet er selbst, eines verkaufe ich. Das ist auch ein guter Weg.

Schwierig wird es nur dann, wenn auch hier Billigfleisch im Großhandel gekauft und nur geselcht wird. Und man damit dann am Bauernmarkt steht.“

Offenbar gibt es aber Käufer für die Fünf-Kilo-Boxen. Lässt sich davon etwas für die Fleischerei ableiten?

„Ich stelle mir vor, mit dem Sortiment auch in die Breite bei der Qualität zu gehen und z. B. mehr Fleisch von alten Nutztier-Rassen anzubieten. Ich weiß, dass das in der aktuellen Preis-Situation eigen klingt, aber ich sehe da Potenzial. Und irgendwann müssen wir damit beginnen. So gesehen, hoffe ich auf das Gute.



Das Ganze muss man am Land auch im größeren Rahmen sehen. Wir versuchen etwa im Rahmen der Initiative ‚Hektar.com‘ zu zeigen, dass das Leben am Land cool sein kann. So hat Nino Sifkovits beim ‚Burning Hen‘, dem Business-Festival für den ländlichen Raum, referiert und wir haben Hotdogs und das ‚weltbeste Grillhendl‘ serviert. In der Stadt gibt es an jeder Ecke Foodtrucks, doch die besten Zutaten dafür haben wir am Land – das ist die Botschaft!“

Optimismus und die erfolgreichen Aktionen in allen Ehren: Aber dennoch sperren viel zu viele Handwerksbetriebe zu, weil es sich nicht mehr rentiert.

„Das Problem in der klein gewordenen Branche ist, dass man auch kaum jemanden findet, der Betriebe übernimmt. Das ist schade, denn nicht nur viele Betriebe sind jahrzehntelang mit der Region verbunden, da geht auch viel Kultur verloren, wo man vielleicht überlegen sollte, ob man das nicht bewusst erhalten will. Denn man muss ein-

fach akzeptieren, dass für die nächste Generation manches einen anderen Stellenwert hat. Ein Beispiel: Letztens erzählte ein Freund von seinem 35-jährigen Baupolier. Der ist tüchtig, hat sich aber jetzt für die anstehende Familiengründung eine Wohnung gemietet. Vor 30 Jahren gab es keinen Maurer, der sich kein eigenes Haus gebaut hat! Heute sind andere Dinge wichtig – und manches will man sich nicht leisten.

Doch zurück zum Verkauf: Wir arbeiten auch stark mit Köchen zusammen, die Qualität beim Fleisch schätzen und verarbeiten können. Das ist eine Chance, jenen Preis zu erzielen, dass auch der Bauer, von dem die Tiere stammen, genug Geld bekommt, damit er überleben kann. Da haben wir alle die gleiche Zielgruppe: Jene Menschen in der Gesellschaft, die auf ursprüngliche Dinge noch einen Wert legen und bereit sind dafür mehr auszugeben.“

**Ein perfektes Schlusswort!
Wir danken für das Gespräch! ■**

PEBÖCKGROUP 
Inventing purity.

Ihr Partner
für Waschanlagen



Termin vereinbaren

☎ 02244 26289 22

✉ office@peboeck.at



Susanna und Johannes Lauss mit ihren beiden Töchtern Esther und Paulina im rundum erneuerten Fachgeschäft.

DIE WEICHEN STEHEN AUF VORFAHRT

Die Fleischerei Lauss in Kollerschlag im Mühlviertel hat mit dem Geschäftsumbau 2018 das Unternehmen zukunftsfit gemacht und setzt auf behutsames, regionales Wachstum.



Die familiengeführte Fleischerei in Kollerschlag im Mühlviertel beschäftigt mittlerweile mehr als zehn Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und setzt ausschließlich auf Top-Qualität, Regionalität und beste Zutaten.

Am heutigen Standort in Kollerschlag existiert schon seit 1880 eine Fleischerei. Bis 1986 im Besitz der Familie Brunnbauer übernahm in diesem Jahr der Vater des heutigen Inhabers, Josef Lauss, der bei den Brunnbauers als Geselle gearbeitet hatte, mit seiner Gattin Maria das Unternehmen und modernisierte den Handwerksbetrieb und das angeschlossene Gasthaus schrittweise. Einige Jahre später begann dann Sohn Johannes Lauss seine Lehre im elterlichen Betrieb und legte 1996 seine Meisterprüfung ab: „Mein Vater hat mir von Anfang an die Freude an diesem Metier beigebracht. Ich könnte mir keinen schöneren Beruf vorstellen, ist der Fleischermeister auch nach Jahren der Selbstständigkeit unverändert begeistert.“

2009 schließlich trat er in die Fußstapfen seines Vaters und führt seither mit seiner Frau Susanna die Geschicke des Unternehmens in zweiter Generation. Als erste Maßnahme sperrte der Jungunternehmer noch im selben Jahr das Gasthaus zu und fokussierte seine Anstrengungen auf die Fleischerei. Ein Schritt, den Johannes Lauss bis heute nicht bedauert: „Das war die richtige Entscheidung und hat die Zukunft des Betriebs nachhaltig positiv beeinflusst.“

Eigene Rinderschlachtung und ausgezeichnete Spezialitäten

Die Fleischerei Lauss schlachtet bis heute Rinder und Kälber selber, weil die Gegend rund um Kollerschlag für die Rinderzucht prädestiniert ist. Unter anderem werden

auch Hochlandrinder verarbeitet und veredelt. Die Schweine kommen vom Schlachthof Artmayr in Schlierbach.

Sensationelle Brätwürste

Zu den absoluten Spezialitäten des Hauses zählt das gesamte Brätwurstprogramm. Die Knacker in verschiedenen Versionen (mit Käse, mit Käse und Paprika) sind ebenso bekannt wie beliebt. Die Frankfurter und der Leberkäse in vier Varianten finden ebenfalls ihre begeisterten Freunde wie das gesamte Aufschnittwurstsortiment.

Weitere Höhepunkte des Angebots sind der Leberschädel im Schweinenetz, für den Schweinefleisch und Schweineleber faschert und danach mit Gewürzen und Semmelbröckerln vermengt werden, aber auch die Hausmannskost im Glas wie das Pulled Pork oder das „Glasfleisch“, eine Art österreichisches Rilette, findet immer mehr Abnehmer.

Auch das Angebot an selbst gemachten Knödeln (Speck-, Haschee-, Grammel- und Tiroler Knödeln) geht sprichwörtlich wie die warmen Semmeln weg. Täglich wird den Kunden ein Mittagsmenü angeboten. In der gemauerten Selchkammer, die neben der modernen Rauchanlage erhalten wurde, werden Speck und Hauswürstel in bester Fleischertradition hergestellt. Produkte, wie sie im Mühlviertel schon immer zu den Klassikern heimischer Fleischveredelung gezählt haben.

Personalmangel: Ein Lehrling und ein Geselle werden gesucht

Die Fleischerei Lauss beschäftigt heute zehn Mitarbeiter im Unternehmen, sechs davon im Verkauf. Auch an Johannes Lauss ist der Personalmangel nicht spurlos vorübergegangen: „Wir suchen einen Gesellen und einen Lehrling. Grundsätzlich sind wir nicht schlecht aufgestellt. Die meisten unserer Mitarbeiter:innen sind langjährig im Unternehmen tätig.“ Eine Kritik an der aktuellen Ausbildung will Lauss dann doch loswerden: „Die Lehrabsolventen, die sich bei uns bewerben, sind immer schlechter ausgebildet. Die Lehre sollte meiner Meinung nach nicht noch mehr verwässert werden.“

Knapp 40 Prozent des Umsatzes werden im En-gros-Geschäft mit Lebensmitteleinzelhandel und Gastronomie erzielt, so zählt auch ein Krankenhaus zum Kundenstamm.

Totaler Geschäftsumbau

Das neue, 2018 komplett umgebaute, Fachgeschäft wurde gemeinsam mit den Ladenbauprofis Aichinger und Wögerer gestaltet, federführend für das Ladenbauunternehmen war der Aichinger-Experte Andreas



Die Fleischerei Lauss: ein modernes Fachgeschäft mit allem, was die Fleischerei im Jahr 2023 bieten muss.



Die Fleisch- und Wursttheke ist das Kernstück der Fleischerei Lauss in Kollerschlag.



Der stilvoll gestaltete Imbissbereich bietet Platz für insgesamt 25 Personen.

Raab an der Gestaltung, Umsetzung und Koordination des Umbaus beteiligt.

Das neue Geschäft ist 45 Quadratmeter groß und umfasst auch einen zusätzlichen, großzügigen Imbissbereich mit 25 gemütlichen Plätzen in jenem Gebäudeteil, in dem seinerzeit auch das Gasthaus des Ortes untergebracht war. „Es muss im Ort irgendeine Gastronomie geben, wo man mittags etwas Warmes, Regionales und mit besten Zutaten Zubereitetes genießen kann!“, so Susanna und Johannes Lauss über ihre Motivation, ihren Betrieb um einen Imbiss zu erweitern. „Der Imbissbereich wird von unseren Gästen immer besser angenommen. Das war eine goldrichtige Entscheidung, hier zu investieren“, sieht sich der Firmeninhaber heute vollends bestätigt.

Zusätzlich wurden auch die Küche und die Vorbereitungsräume für Partyservice und Catering erweitert und komplett erneuert. Und natürlich wurde auch der Verkaufsraum modernisiert: Prunkstück des Ladens ist hier die Theke Sirius®3 von Aichinger, zusätzlich laden die zahlreichen SB-Schränke den Genießer zum Gustieren und Zugreifen ein.

Das Kernstück: die Theke Sirius®3

Das zentrale Kernstück des neuen Fachgeschäfts der Fleischerei Lauss ist die Theke Sirius®3 von Aichinger.

Dieses Modell überzeugt mit beeindruckenden Features:

- sinkende Betriebskosten dank eines t0 zwischen $-3\text{ }^{\circ}\text{C}$ und $-6\text{ }^{\circ}\text{C}$ und eines dementsprechend geringen Kälteleistungsbedarfs
- Entlastung der Mitarbeiter, mehr Abverkauf durch verbesserte Ergonomie, Bedienfreundlichkeit und Zubehör
- unterschiedlichste Glasaufsätze für jeden Bedarf
- Die Multi-Fan-Technologie erhöht die Betriebssicherheit.
- Der Verdampfer ist verzinkt und hat dadurch geringste Korrosionsanfälligkeit.

Erfolg trotz exponierter Lage

Für die Fleischerei Lauss haben sich alle diese Investitionen bezahlt gemacht. Trotz oder vielleicht sogar wegen der Lage nahe an der Grenze zu Deutschland hat sich die Familie über die Grenze hinweg einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Einen Ruf, der tagtäglich aufs Neue bestätigt wird, wie der Firmeninhaber gerne erzählt: „Die Menschen schätzen uns für unsere ehrlichen, authentisch-handwerklichen Produkte. Das ist kein Selbstläufer, doch die Anstrengungen werden täglich durch unsere treue Klientel belohnt.“ **HaRo** ■



Auch auf liebevolle Details wurde in der Geschäftsumsetzung geachtet.



Der Küchenbereich wurde wesentlich vergrößert und erneuert.



Die maschinelle Ausstattung der Fleischerei Lauss ist auf dem modernsten Stand der Dinge.



Der Neubau der Metzgerei Baumhauer steht exemplarisch für die gelungene Verbindung von Tradition und Moderne im Fleischerhandwerk. Mit Kreativität, Qualität und einem Gespür für die Bedürfnisse der Kunden setzt die Metzgerei neue Maßstäbe in der Branche.

METZGEREI BAUMHAUER: EIN TRADITIONSBETRIEB ERFINDET SICH NEU

Im deutschen Schwäbisch Gmünd in der Nähe von Stuttgart hat die Metzgerei Baumhauer, geführt von Dieter Baumhauer und seiner Frau Ute, einen innovativen Schritt gewagt. In Zusammenarbeit mit dem bfm-Innenarchitekten Dietmar Ostertag entstand ein Neubau, der nicht nur einen modernen Partyservice beherbergt, sondern auch ein einladendes Bistro.

Die historische Verbindung von Metzgerei und Gasthaus

Dieter Baumhauer sieht in diesem Projekt eine Fortführung der langen Tradition, in der Metzgereien und Gasthäuser eng verbunden waren. „Früher war bei Metzgereien immer ein Gasthaus dabei“, erinnert Baumhauer. Der Partyservice, der sich als starkes Standbein des Unternehmens etabliert hat, und das neue Bistro, sind der zeitgemäße Ausdruck dieser historischen Verbindung.

Ein Bistro, das mehr ist als nur ein Ort zum Essen

Das Bistro von Baumhauers ist ein wahrer „Burner“, wie es Innenarchitekt Ostertag ausdrückt. Es bietet täglich drei wechselnde Gerichte, darunter eine vegetarische Option, sowie Fleischerei-Klassiker wie Leberkäse und Fleischküchle. Der großzügige Bistro-Bereich, eine Folge des Standorts im Gewerbegebiet, lockt täglich zahlreiche Gäste an. Zusätzlich dient der Raum auch als Veranstaltungsort, hier können dann alle Theken auch als SB-Betrieb genutzt werden.

Innovative Präsentation

Die wasserlosen bfm-Heißecken hinter den Raumteilern halten die zahlreichen warmen Gerichte ideal temperiert, während Kühlelemente das Angebot an frischen Snacks, Salaten und Desserts ergänzen. Das ermöglicht eine flexible Nutzung der Theken sowohl für den regulären Betrieb als auch für Selbstbedienung.

Wärme und Privatsphäre

Die Gestaltung des Bistros besticht durch verschiedene Sitzniveaus, den Einsatz von bunten Stoffen und Holzoptik, die dem Raum Gemütlichkeit verleihen. Holzvertäfelte Nischen mit Geweihen, die Dieter Baumhauers Leidenschaft für die Jagd widerspiegeln, bieten Privatsphäre. Ein beson-

derer Kniff sind die raumtrennenden Stelen, die je nach Winkel den Gästen mehr oder weniger Einblick auf den Thekenbereich bieten. Der Raumtrenner greift damit nicht nur das Element der Stelen vor dem Gebäude auf und schafft damit eine Verbindung von außen nach innen, sondern verleiht dem Innenraum auch mehr Dynamik.

Tradition und Innovation vereint

Ute und Dietmar Baumhauer führen die Metzgerei in vierter Generation und setzen auf Wildspezialitäten, Produkte aus Eigenproduktion und enge Beziehungen zu lokalen Bauern. Das Catering, das nun ein eigenes Zuhause gefunden hat, rundet das Angebot der Metzgerei ab und versorgt Veranstaltungen mit hochwertigen Speisen. ■





Alle rufen nach der Nahversorgung im ländlichen Raum, der Allgäuer Spezialanbieter Hummel Blockhaus macht sie möglich. Mit „Retail2go“ bietet das innovative Unternehmen aus Ottobeuren ein mobiles Shop-Konzept, das sich als Anhänger-Lösung schnell von A nach B transportieren lässt.

Würzmischungen • Hilfsmittel • Rezepturen • Individuelle Lösungen • Beratung • Seit 25 Jahren



Beck
Gewürze und Additive
www.beck-gewuerze.de

WENN DER HÄNGER ZUM LADEN WIRD

egal, ob Metzger, Bäcker, Gemüsestand, Mini-Supermarkt oder mobiler Dorfladen: In unserem „Retail2go“-Hänger lässt sich wirklich alles unterbringen“, sagt Josef Hummel, Inhaber von Hummel Blockhaus. Der Allgäuer Anbieter ist bekannt für seine handwerkliche Spitzenleistungen sowie seine pfiffigen, kundenfreundlichen Konzepte. Neben Blockhäusern, Gartensauana und Homeoffice-Häuser bietet das Familienunternehmen jetzt auch „Retail2go“ an.

dürfnisse an und sind dabei völlig flexibel. „Das geht von der klassischen Bedientheke bis hin zum völlig autarken Self-in-Shop-System mit automatisierter Zutrittskontrolle. Das Einzige, was unser Kunde braucht, ist ein Platz, auf dem der Trailer abgestellt werden kann. Und das dürfte wirklich kein Problem für Kommunen sein, welche die Nahversorgung für ihre Bürgerinnen und Bürger sicherstellen wollen“, sagt Josef Hummel und die hohe Nachfrage gibt ihm recht.

Individuell angepasst

Das Coole an dem Konzept: Je nach Branche passen die Handwerker von Hummel den Trailer individuell an die jeweiligen Be-

Easy Shopping

„Aus ganzen Land erhalten wir derzeit Anfragen, denn viele sind von der Einfachheit des Konzepts begeistert“, freut sich



Dank kluger Abmessungen ist der Hänger ist ganz einfach zu fahren. Es braucht einen herkömmlichen Pkw mit ausreichender Anhängelast und den Führerschein E zu B.

Hummel. In der Tat steht „Retail2go“ von Hummel Blockhaus für Easy Shopping der besonderen Art und für den Erhalt der Wertschöpfung in der Region. „Der Trend ist ja seit Jahren da, immer mehr Unternehmen aus dem Lebensmittelhandwerk müssen Filialen schließen, weil Personal fehlt und der Unterhalt von mehreren Geschäften wirtschaftlich nicht mehr tragbar ist. Mit unserer mobilen Lösung wirken wir dem entgegen, denn so kann man eben mit weniger Personal mehrere Orte bedienen. Das ist eine Win-win-Situation für alle Beteiligten“, so Hummel.

Mobiler Showroom

Auch die Kommunen selbst können vom Angebot profitieren und ihren öffentlichen Auftrag der Nahversorgung erfüllen. „Jetzt klappt das auch in Gemeinden, in denen passende Immobilien für Post, Bank oder ein Lebensmittelgeschäft fehlen. Wir schaffen da Abhilfe“, sagt Hummel. Die von ihm entwickelte Lösung lässt sich problemlos überall in der Kommune aufstel-

len und ist sofort einsatzbereit. Auch als mobiler Showroom eignet sich der „Retail2go“ von Hummel Blockhaus bestens. Das ist interessant für Hersteller, die ihre Produkte immer wieder an unterschiedlichen Orten präsentieren wollen und ihren Kunden vor dem Kauf ein unvergleichliches Testerlebnis bieten wollen. „Gerade bei einer großen Anschaffung macht es Sinn, dass die Kunden das Produkt erst einmal ausgiebig testen. Mit einem mobilen Hänger geht das wunderbar. Da kommt das Objekt der Begierde einfach übers Wochenende nach Hause. Wer seinen Kunden diesen Service bietet, der hat schon mal 100 Punkte“, erklärt Hummel.

Dank der ausgeklügelten Abmessungen mit einer maximalen Breite von 2,55 Metern und einem Maximalgewicht, das unter 3,5 Tonnen liegt, lässt sich die mobile Wohlfühloase mit einem herkömmlichen Führerschein der europäischen Klasse E zu B fahren, ganz ohne Sondergenehmigung.

www.hummel-blockhaus.de ■

FLEMA ■

*massiv, kraftvoll
einzigartig*



FleischpresseTRIBUpres von TRIBUS

Exklusiv erhältlich bei:

FLEMA Fleischereimaschinen GmbH

Holzriedstraße 33 · 6960 Wolfurt · Austria · T +43 (0) 5574-82270-0

office@flema.at · www.flema.at



Die Kühltheke ist wie hier bei der Metzgerei Rinner in Seiersberg die Bühne für das Fleischerhandwerk. Sie ist Ausdruck von Frische und Qualität.

DAMIT DIE BÜHNE BESTMÖGLICH BESPIELT WIRD

Die Kühltheke ist die Bühne für das Fleischerhandwerk. Sie ist Ausdruck von Frische und Qualität. Um die Ware bestmöglich zu verkaufen und die Theke möglichst störungsfrei zu betreiben, gibt Ernst Sommerauer, Vertriebsleiter von Aichinger in Österreich, Tipps zum Betrieb und zur Wartung von Kühltheken.

Kühltheken sind für definierte Temperaturklassen freigegeben. Diese Angaben gelten für die Umgebungsbedingungen bis 25 °C und 60 % relativer Luftfeuchtigkeit. Außerhalb dieser Umgebungsbedingungen funktionieren Kühltheken nur eingeschränkt. Deshalb ist zu empfehlen, dass bei der Einrichtung und bei nachträglichen Änderungen der Wärmeeintrag in der unmittelbaren Umgebung durch eine Griddleplatte, einen Heißluftofen, einen Kombidämpfer oder eine Warmtheke zu vermeiden ist. Zudem ist zu empfehlen, die Kühltheke so aufzustellen, dass auch bei geöffneten Türen die Luftzirkulation in der Kühltheke nicht gestört wird. Ideal ist deshalb, wenn räumlich möglich, die Theke möglichst weit entfernt vom Eingang zu platzieren. Ungünstig ist eine Platzierung neben der Tür.

Nicht nur der Standort ist wichtig, sondern auch die Bedingungen am Standort: Es

gilt, einen Wärmestau durch zugestellte Lüftungsöffnungen und Verunreinigungen am Gerät zu vermeiden. Dies kann zur Brandentwicklung führen. Bei zu hohem Stromfluss kann es zu einem Leitungs- und Betriebsmittelbrand kommen. Deshalb ist zu empfehlen, alle Versorgungsleitungen abzusichern und Kühltheken nur mit einem Fehlerstrom-Schutzschalter (RCD) ≤ 30 mA zu betreiben.

Kältemittel mit möglichst geringem Treibhauspotenzial

Die in den Kühltheken integrierten Verdampfer benötigen für den Betrieb ein Kältemittel, um betrieben werden zu können. Kältemittel wie Fluorkohlenwasserstoffe (FKW) haben allerdings einen hohen globalen Erwärmungspotenzialwert (GWP Global Warming Potential) und tragen zur Klimaerwärmung bei. Nachdem bereits Anfang der 1990er-Jahre Fluorchlorkohlenwasserstoffe

(FCKW) verboten worden sind, will die Europäische Union nun mit der F-Gas-Verordnung den Einsatz von fluorierten Treibhausgasen, sogenannten F-Gasen, einschränken.

Die F-Gas-Verordnung ist zum 1. Januar 2015 in Kraft getreten und sieht bis 2030 stufenweise Einschränkungen und Verbote von F-Gasen als Kältemittel vor. Denn bis zum Jahr 2030 will die Europäische Union die europaweiten Emissionen von klimarelevanten F-Gasen um nahezu 80 Prozent verringern

Bereits jetzt ist die Verwendung von Kältemitteln mit einem Treibhauspotenzial (GWP) von 150 oder mehr im europäischen Raum verboten. Längst werden nachhaltige und natürliche Alternativen für F-Gase als Kältemittel angeboten. Bei Herstellern wie Aichinger können teils auch bestehende Kühltheken ohne Umrüstung des Verdampfers mit Kältemitteln wie Propan oder Kohlendioxid betrieben werden.

Propan weist einen sehr niedrigen GWP von 3 auf und ist nicht ozonschädigend. Aufgrund seiner guten Kälteleistung und Energieeffizienz wird es mittlerweile gerne in gewerblichen Kühlanlagen und Kühltheken eingesetzt. Das Kältemittel bietet eine gute Kälteleistung, ist aber leicht brennbar. Deshalb ist zu empfehlen, die Belüftungsöffnungen im Gerätegehäuse oder im Einbaugehäuse immer freizuhalten und keine entzündlichen oder brandfördernden Reinigungsmittel zu verwenden. Bei größeren Kältebelastungen hat sich mittlerweile CO₂ als Träger etabliert. Kohlendioxid wird gerne in Supermärkten eingesetzt und gilt aufgrund seines GWP von 1 als eines der umweltfreundlichsten Kältemittel. CO₂ ist nicht giftig und nicht brennbar.

Kühltheken in Fleischereien werden zumeist im Umluftverfahren betrieben. Dabei wird ein kühlender Luftschleier über die Waren geleitet. Das Verfahren ermöglicht, dass die Waren der gesamten Kühltheke mit der gleichen Temperatur gekühlt werden. Es ist darauf zu achten, dass die Kühltheken nur mit Waren befüllt werden, welche die vorgeschriebene Kerntemperatur haben, da in der Kühltheke selbst Waren nicht abgekühlt werden. Damit der Luftstrom optimal ausströmen kann und über die Waren gelenkt wird, sind diese Aspekte beim Betrieb zu beachten.

Stapelmarken

An der Seiteninnenwand der Kühltheken sind – zumeist farbige – Linien eingezeichnet, die auf die erforderliche Luft- und Kühltemperatur hinweisen. Die Stapelmarken geben an, bei welcher Stapelhöhe welche Lufttemperatur eingehalten werden kann. Entsprechend der Temperaturklasse ist zu empfehlen die Kühltheke nur bis zur geltenden Stapelmarke zu befüllen. Damit die kalte Luft ausströmen kann, ist es vorteilhaft, die an der Stapelmarke angegebene Abstand zur Zuluftblende beim Bestücken einzuhalten.

Warenbodenverstellung

Kühltheken wie die Baureihe Sirius®3 von Aichinger sind serienmäßig mit manuell verstellbaren Warenböden ausgestattet. Dies ermöglicht eine angepasste Warenpräsentation. Um eine optimale Kühlfunktion zu gewährleisten, ist es notwendig, alle Warenböden der jeweiligen Temperaturzone in derselben Position einzustellen. Wenn die Warenböden um mehr als eine Rasterstufe versetzt werden, kommt es durch den entstehenden Luftspalt zu Luftzirkulationen und zu einer Beeinträchtigung der Kühlfunktion.

Nachtabdeckung

Die Nachtabdeckung der Waren in der Kühltheke reduziert Zeit und Kosten. Wichtig dabei ist, dass die Nachtabdeckung an der Prallscheibe anliegt und sich über dem Rückluftgitter befindet. Es ist zudem darauf zu achten, dass die Abdeckungen lückenlos aneinandergelegt werden. So wird eine unkontrollierte Luftzirkulation vermieden. Werden die Nachtabdeckungen nicht lückenlos aneinandergelegt, entsteht ein Luftspalt, der das optimale Lagerklima stören kann.

Störung erkennen und beseitigen

Wenn die Ware nicht im optimalen Temperaturbereich gekühlt wird, ist dies für den Kunden zu erkennen; der Verkauf ist rückläufig und die Abschriften erhöhen sich.

Die Ursachen sind sehr vielfältig: Die Verglasung ist zur Reinigung zu lange geöffnet gewesen, die Belüftungsöffnungen sind bedeckt oder mit Waren verstellt, die Be- und Entlüftung ist nicht korrekt eingestellt, es ist schlichtweg zu viel Ware in der Kühltheke oder diese war zuvor nicht genügend gekühlt worden. Mitunter ist es nur ein Luftzug, der die Zirkulation unterbricht, oder es ist im Laden zu warm.

Wenn der Verdampfer vereist und keine Luftzirkulation feststellbar ist, hilft es nur noch, die Ware aus der Kühltheke zu nehmen und das Gerät abzuschalten, bis der Verdampfer vollständig vom Eis befreit ist. Ein vereister Verdampfer kann verschiedene Ursachen haben: Die Ventilatoren laufen nicht, die Luftzirkulation ist eingeschränkt, die Verglasung war zu lange offen oder es wurde aufgrund zu hoher Temperaturen und hoher Luftfeuchtigkeit zu viel feuchte und warme Luft angesaugt.

Unerwünscht ist die sichtbare Kondensation an den Gläsern. Damit ist die Ware nur eingeschränkt einsehbar und es ist offensichtlich, dass die Kühltheke nicht optimal betrieben wird. Dies ist zumeist auf eine nicht eingeschaltete Kondensationsheizung oder Scheibenbelüftung zurückzuführen. Mitunter ist auch die Umgebungstemperatur höher 25 °C oder die Luftfeuchte höher als 60 % r. F. **Volker Simon** ■

Um die Kühlfunktion des Kühlgerätes nicht zu beeinträchtigen, ist es wichtig, dass alle Warenböden in derselben Position eingestellt werden.



Beim Betrieb mit Nachtabdeckung ist es wichtig, dass diese an der Prallscheibe anliegt und sich über dem Rückluftgitter befindet.



Die Stapelmarken geben an, bei welcher Stapelhöhe welche Lufttemperatur eingehalten werden kann.



Die Familie als Kern des Unternehmenserfolges (v. l.): Alfred Macheiner, Tochter Lisa und Claudia Kocher im neuen Geschäft am Ortsrand von Tamsweg.

BEIM SCHADER WIRD MAN KÖSTLICH SATT

Die Lungauer Fleischerei Schader hat sich wahrlich zukunftsfit gemacht: Vor acht Jahren erneuerte man das Hauptgeschäft im Ortskern von Tamsweg, 2020 errichtete man einen vollkommen neuen Produktionsbetrieb am Ortsrand samt zweitem, 80 m² großem Fachgeschäft mit repräsentativem Imbissbereich.

Alfred Macheiner ist schon aus einem ganz besonderen Stück Holz geschnitzt. Der gelernte Maurer, der mit seiner Lebensgefährtin Claudia Kocher die Fleischerei Schader in Tamsweg führt, entschied sich 2002 nach dem plötzlichen tragischen Tod der Eltern seiner Partnerin seinen angestammten Beruf von heute auf morgen aufzugeben und gemeinsam mit der HAK-Absolventin den Betrieb zu übernehmen. Praktisch ohne fachliche Kenntnisse und auf das Know-how ihrer Produktionsmitarbeiter angewiesen, erhielten die beiden die für den Fortbestand der Fleischerei notwendige Nachsicht der Standesvertretung, weil Claudia Kocher schon seit Mitte der 80er-Jahre im elterlichen Betrieb tätig gewesen war und gelernte Fachkräfte im Unternehmen angestellt waren.

Den Maurerberuf beherrscht Macheiner immer noch, aber als Fleischer ohne abgeschlossene Ausbildung macht er sich mindestens genauso gut. Nach 21 Jahren Praxis fehlt

ihm schlicht und einfach die Zeit, um die Gesellen- bzw. Meisterprüfung nachzuholen. Unterschied bemerkt man keinen, die Spezialitäten der Fleischerei Schader genießen weit über den Lungau hinaus Anerkennung. Zahlreiche Auszeichnungen bei nationalen und internationalen Qualitätswettbewerben sind beredtes Zeugnis der hohen Handwerkskunst, die in Tamsweg ausgeübt wird.



Der neue Betrieb samt neuem Fachgeschäft am Ortsrand von Tamsweg bietet viele Parkplätze, 30 Verzehrpunkte im Imbissbereich und auch Sitzgelegenheiten im Freien.

Meisterliches Handwerk

In der Tat, wenn man die Produkte und Schmankerln aus dem Hause Schader verkostet, dann muss auch der kritischste Feinschmecker neidlos anerkennen, dass hier absolute Experten der Fleischerzunft am Werk sind. Die wohl bekannteste Kreation der Fleischerei ist die Preberwurst, benannt nach dem Hausberg von Tamsweg. Der 2.740 Meter hohe Preber zählt im Winter zu den beliebtesten Skitouren-Bergen in den Schladminger Tauern, er wird aber auch im Sommer sehr gerne besucht. Der Gipfel des Prebers befindet sich direkt an der Grenze zwischen Salzburg und der Steiermark. Am Fuße des Prebers befindet sich der Prebersee, dieser ist Ausgangspunkt für die meisten Bergtouren auf den Preber und durch das Preberseeschießen bekannt.

Diese Preberwurst ist eine ganz besondere Dauerwurst. Besteht sie doch ausschließlich aus hochwertigem Rindfleisch und darf bis zu 40 Prozent an Feuchtigkeit

verlieren. Dem Kenner rinnt bei solchen Informationen bereits das Wasser im Mund zusammen. Egal, ob hauchdünn geschnitten oder als ordentliches Wurstradl für das Mundgefühl, die Preber begeistert durch ihr würzig-kraftiges Aroma mit ausgeprägtem und harmonischem Rindfleischgeschmack.

Doch auch die weiteren Produkte aus dem Familienbetrieb brauchen sich nicht zu verstecken. Der köstlich intensive Kräuterblock, die feine Hirschsalami oder die „Z’sammsetzen-Wurst“, eine Rinder-Dauerwurst mit Walnusseinlage, um nur einige der geschmacklichen Höhepunkte aus dem Schader-Sortiment zu nennen.

Erwähnt werden muss auch das breite Hauswürstel-Sortiment mit Sorten wie Chili-, Blumen-, Knoblauch- oder Pfeffer-Hauswürstel. Der Speck und andere Rohpökelklassiker dürfen in der gebirgigen Umgebung natürlich auch nicht fehlen: Schinken-, Karree- und Bauchspeck, Osso Collo und Bündner Fleisch lassen die Genießerherzen höherschlagen. Der Leberkäse als Imbiss-Klassiker ist in drei Sorten aus der heißen Theke ebenso wenig wegzudenken wie Kümmelbraten, Bratwürstel und Fleischlaibchen. Für Fleischaficionados steht zudem ein Dry Ager gut befüllt mit edlen Teilen zur Verfügung.

Neues Hauptgeschäft 2015 und neuer Betrieb samt Filiale 2020

Doch was nützt das beste Sortiment, wenn das Ambiente nicht mehr passt? 2015, also nach mehr als 30 Jahren, war es daher an der Zeit, einen kompletten Umbau beim Hauptgeschäft am Postplatz in Tamsweg vorzunehmen. „Aus alt mach’ neu“ war die Schadersche Devise. Das Ladenkonzept im alten Geschäft war zu dunkel, die Theke arbeitete nicht mehr effizient und die Ware war kaum einsehbar. Damit stand die Inhaberfamilie vor einer besonderen Herausforderung.

Gemeinsam mit dem deutschen Ladenbauprofi Aichinger und dessen österreichischem Vertriebsleiter Ernst Sommerauer setzte man einen wahren Traumladen in Szene. Auf mehr als 7,5 Meter Thekenlänge ist nun genug Platz für die ausgewählten Köstlichkeiten. Ein perfekt integrierter Kühltank im Rückbereich der Thekenanlage bietet einen großzügigen Einblick auf die besten Stücke der Fleischerei. Hier findet man die traditionell handwerklich hergestellten Fleisch- und Wurstwaren.

Warme Holzöne

Um den urigen Eindruck des Gebäudes im Ladenkonzept mit aufzunehmen, setzten



Im Imbissbereich fühlen sich alle Gäste wohl, das Ambiente ist warm und gastfreundlich gestaltet.



Ein wunderbares Beispiel für ein modernes Fachgeschäft. Die neue Filiale der Fleischerei Schader ist ein wahrer Genusstempel.



Hell und freundlich mit Naturbaustoffen ausgestattet, so präsentiert das Geschäft der Schaders. Genügend Platz für die Mitarbeiter und für die Feinschmecker, um nach Lust und Laune zu gustieren.

Fleisch & Co

Ausgabe 01/2024

die Einrichte-Profis ganz auf warme Holzöne. Die perfekt abgestimmte Ladenbeleuchtung generiert einen einzigartigen Wohlgefühl-Charakter. Der großzügige Einsatz von Spiegeln lässt das Geschäft deutlich größer, wärmer, freundlicher und nochmals heller wirken. Absolutes Highlight des neuen Geschäfts ist aber ein hölzernes Wasserrad, das als zusätzliches Warenpräsentationsdetail perfekt integriert wurde.

Der Komplettumbau hat der Fleischerei Schader sichtlich gutgetan und den rund 100 Quadratmeter großen Laden zu einer kulinarischen Wohlühloase gemacht, die wirklich zum Verweilen verführt.

Das gleiche Konzept verfolgte man 2020 bei der Filiale, die in den neu errichteten Produktionsbetrieb eingebettet wurde. Wiederum entschieden sich die Schaders für Aichinger als bereits bewährten Ladenbau-partner. Wiederum sind es die warmen Holzöne, die dominieren, allerdings in einer wesentlich helleren Umgebung, bedingt durch die reine Glasfassade.

Auch das neue, rund 80 Quadratmeter große Fachgeschäft vermittelt den aus dem Hauptgeschäft bekannten Wohlühlcharakter. Rund 30 Sitzplätze zeigen auch, dass man an diesem Standort sehr stark auf das Mittags- und Jausengeschäft setzt. Eine großzügig angelegte Küche sorgt für ein gutes Arbeitsklima und für ausreichend Platz für den Chefkoch und sein Team. Gilt es doch, nicht nur die hungrigen Mäuler vor Ort zu stopfen, sondern auch viele Hausmannskostklassiker im Glas vorzubereiten, weil diese Fertigenüs ebenso sehr gerne eingekauft werden.

Moderner Produktionsbetrieb

Der am Ortsrand in unmittelbarer Nachbarschaft zu einem großen Diskontmarkt errichtete neue Betrieb weist eine Produktionsfläche von rund 420 Quadratmetern auf. Besonders angenehm: Für die Kunden stehen Dutzende Parkplätze zur Verfügung, für dauernde Frequenz ist gesorgt. Und selbstverständlich hat Alfred Macheiner auch die Zukunft im Blick: Der Betrieb ist so angelegt, dass die Produktion durchaus noch gesteigert werden kann. Neu angeschafft haben die Schaders übrigens auch den 90-Liter-Kutter von KG Wetter, der von Gramiller installiert wurde.

Alles in allem bietet die Fleischerei Schader 25 Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz in einer tollen Teamatmosphäre unter modernsten Arbeitsbedingungen. Und ihren Stammkunden hervorragende Produkte ... HaRo ■



Hauswürstel in verschiedensten Variationen und unterschiedlichen Hüllen gehören zu den Spezialitäten der Fleischerei Schader.



Hin und wieder muss der Chef in der topmodernen Küche persönlich verkosten, damit die Hausmannskost für die Feinschmecker perfekt gelingt.



Ebenso neu wie der Betrieb wurde auch der 90-Liter-Kutter von KG Wetter angeschafft, der von Gramiller installiert wurde.

MEHR UMSATZ & BESSERE KOMMUNIKATION MIT DIGITALEN KREIDETAFELN

Die digitalen Tafeln von wesual bieten eine umfassende Lösung, um die Sichtbarkeit zu erhöhen, die Kundenbindung zu stärken und den Umsatz zu steigern.

Auch wenn die guten alten Kreidetafeln durchaus ihren Charme haben, in der heutigen Zeit gibt es digitale Lösungen, mit denen sich die Kundenkommunikation auf eine neue, praktische und innovative Ebene stellen lassen. Eine solche Innovation, die sich in der Fleischereibranche bereits durchgesetzt hat, ist die digitale Kreidetafel von wesual. Dieses Tool bietet zahlreiche Vorteile, die die traditionellen Methoden der Kundenkommunikation und -werbung in den Schatten stellen.

Leserliche und schicke Werbung

Zunächst löst die digitale Kreidetafel das Problem verwischter und unleserlicher Tafeln, die im stressigen Fleischerei-Alltag doch immer wieder zu finden sind. Durch den Einsatz von hochauflösenden Displays wird sichergestellt, dass die angezeigten Informationen jederzeit klar und deutlich sind. Darüber hinaus bietet wesual eine große Auswahl an ansprechenden Designvorlagen, die speziell auf die Bedürfnisse von Fleischereien zugeschnitten sind. Mit über 300 Illustrationen und kultigen Kreidetafel-Schriften können Fleischereien ihre Angebote auf attraktive Weise präsentieren.

Ein weiterer Vorteil ist die individuelle Gestaltbarkeit der Inhalte. Fleischereien können ihre eigenen Farben, Grafiken und Logos verwenden, um eine Marke zu schaffen, die sich von der Konkurrenz abhebt. Dies erhöht nicht



Fleischermeister Christian Derntl ist ein Wesual-Fan der ersten Stunde.

nur die Markenwahrnehmung, sondern stärkt auch die Kundenbindung.

Die Möglichkeit, immer das passende Angebot zur richtigen Zeit zu präsentieren, ist ein weiterer Pluspunkt der digitalen Kreidetafel. Ob es sich um Aktionen, das Tagesmenü oder die saisonale Spezialität handelt, die Inhalte können schnell und einfach aktualisiert werden, um die Kunden über die neuesten Angebote zu informieren. Mit der automatisierten Inhaltsanzeige gehören veraltete Informationen der Vergangenheit an.

Praxistipps von Christian Derntl

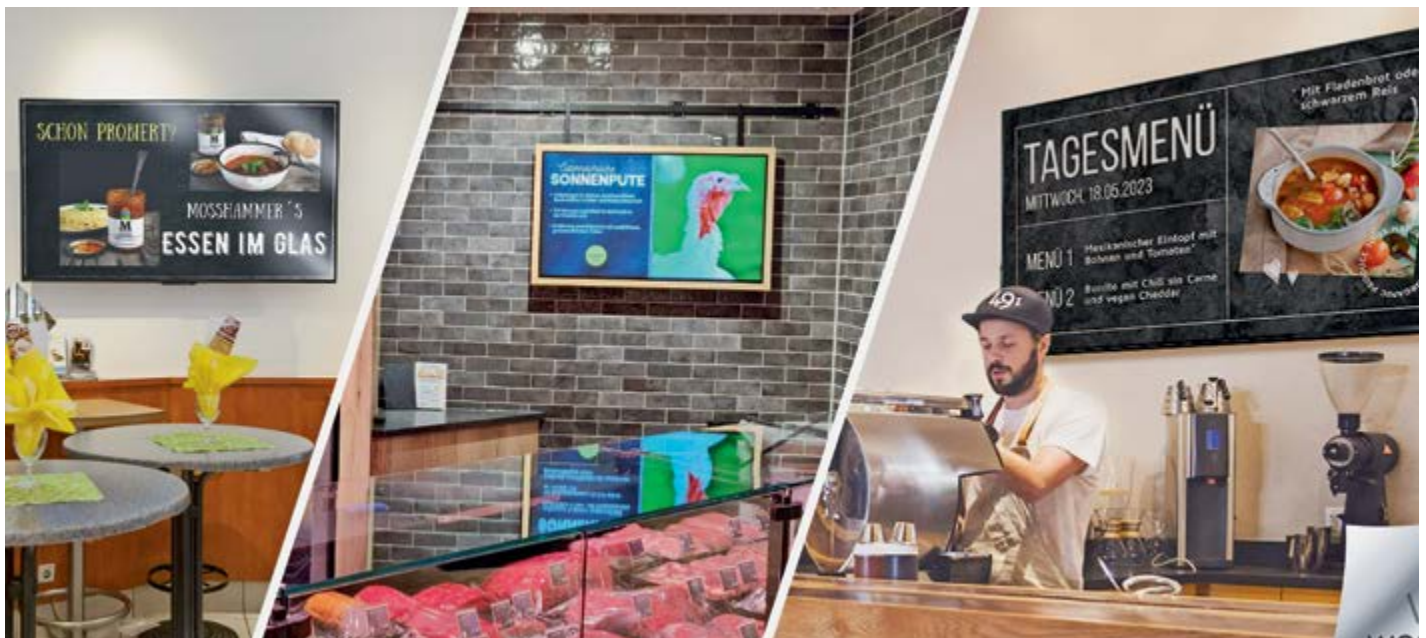
Ein praktisches Beispiel für den Erfolg dieser Technologie bietet die Fleischerei Derntl. Durch die Nutzung der digitalen Lösung von wesual hat die Fleischerei ihre Sichtbarkeit und Kundenerfahrung deutlich verbessert. Die flexible Gestaltung von Werbeinhalten ermöglicht es, schnell auf unterschiedliche Anforderungen zu reagieren. Derntl: „Das Wesual Create ist sehr

intuitiv aufgebaut und sehr leicht verständlich. So kann man auch ohne kreative Ausbildung schöne und hochwertige Inhalte erstellen.“

Dank der Vielfalt an Vorlagen wird eine professionelle Präsentation gewährleistet, und die automatische Übertragung des Menüplans minimiert den administrativen Aufwand. Christian Derntl: „Den Menüplan stelle ich auf meine App. Das Team von wesual hat einen Pfad geschrieben, durch welchen automatisch Text und Bilder des Menüplanes zu den richtigen Tagen angezeigt werden. Das ist extrem praktisch und war zudem sehr kostengünstig.“

Einfache Bedienung

Die wesual Kreidetafel ist eine steckerfertige Lösung, die sowohl Gestaltungssoftware als auch Abspielhardware umfasst. Dies macht sie zu einer benutzerfreundlichen Option, die schnell und einfach in jeder Fleischerei implementiert werden kann. Die Schaufensterdisplays und Kundenstopper sind strategisch platziert, um auch außerhalb der Geschäftszeiten auf das Angebot aufmerksam zu machen. Dies erhöht nicht nur die Sichtbarkeit, sondern zieht auch neue Kunden an. Derntl berichtet: „Wenn die Inhalte wechseln, merke ich immer sofort, dass die Kunden deutlich vermehrt das kaufen, was präsentiert wird. Mein Fazit: Die Investition lohnt sich locker und der Umsatz konnte relativ einfach gesteigert werden.“
Alle Infos: www.wesual.at ■





„IN 20 JAHREN WIRD DER SELBSTBEDIENUNGLADEN STANDARD SEIN!“

Was es bei 24/7-Läden zu beachten gilt: Schrutka-Peukert-Geschäftsführer Steffen Cyris gibt im Interview einen Einblick in die autonome Zukunft des Fleischverkaufs.

Der Fachkräftemangel trifft das Handwerk besonders hart. Die Unternehmen sind auf der Suche nach Lösungen, mit denen sie Abhilfe schaffen können. Moderne Technologie und konsequente Digitalisierung bis hin zur Umstellung des Geschäftsmodells können die Produktion effektiver und Handwerksmetzger unabhängiger vom Personal machen. Einer der Vorreiter in Sachen autonome Metzgerei ist Schrutka-Peukert, der Ladenbauer aus Kulmbach. Fleisch & Co hat den Geschäftsführer Steffen Cyris zu einem Kurzinterview gebeten.

Fleisch & Co: Ohne Personal rund um die Uhr verkaufen – Traum oder Wirklichkeit?

Steffen Cyris: „In der Tat kann der Laden theoretisch und auch praktisch rund um die Uhr geöffnet bleiben, Personal wird in Abhängigkeit der Verkaufsfrequenz nur zum Nachfüllen bzw. Etikettieren der Verkaufsprodukte benötigt.“

Wo bzw. für wen sind autarke 24/7-Verkaufslösungen geeignet?

„Im Prinzip eignen sich 24/7-Verkaufsläden am besten für Fleischereiprodukte, da sie z. B. im Gegensatz zu Backwaren länger haltbar und pro Gewichtseinheit deutlich höhere Umsätze erzielen. Natürlich können aber Handelswaren aller Art verkauft werden.“

Was muss ich in Bezug auf den Standort beachten?

„In der Theorie kann ein 24/7-Selbstläuferladen – wenn der Betreiber als Marke in der Gegend bekannt genug ist – überall laufen. Grundsätzlich gilt: Frequentierte Lagen mit Parkplätzen bieten geringere Vandalismusgefahr und sind bei jüngerem Publikum besser geeignet.“

Was muss man im Bezug auf Ausstattung beachten?

„Wenn die Kunden aus bestehenden Verkaufsgeschäften einen bestimmten Standard in Bezug auf Produktpräsentation und Verkaufsumgebung gewöhnt sind, sollte dieser

unbedingt auch in einem 24/7-Selbstläuferladen aufrechterhalten werden, allein um die Marke nicht zu schädigen. Außerdem sind Faktoren wie spezielle Fleisch- und Wurstbeleuchtung und Kühlmöbel mit Wärmerückgewinnung positiv für Produktqualität und Firmenimage.“

Was empfehlen Sie für die Zutrittskontrolle und Bezahlung?

„Der Zutritt lässt sich über eine Registrierung per App oder EC-Karte am leichtesten lösen. Gleiches gilt für die Bezahlung.“

Und noch zu den Hybrid-Lösungen: Was gilt es hier, zu beachten?

„Hier kommt es auf entsprechendes Planungs-Know-how, aber natürlich auch auf die Voraussetzungen in den vorhandenen Räumlichkeiten an, um einen flexibel nach Wochentag und Tageszeit räumlich abtrennbaren Bereich realisieren zu können. Alle ladenbaulichen Komponenten (von Bedienung auf Selbstbedienung umstellbare Theken und Registrierungs- und Bezahlssysteme) haben wir bereits im Portfolio.“

Aus der Praxis: Wie sehen die Erfahrungswerte aus?

„Da wir einer der Pioniere in diesem Segment waren, können wir auf Kunden mit mehr als einem Jahr Erfahrung mit so einem Laden zurückgreifen, um Sie mit Tipps für eine erfolgreiche Umsetzung zu unterstützen. Generell sind unsere Kunden aber bisher sehr zufrieden mit der Geschäftsentwicklung ihrer 24/7-Selbstläuferläden.“

Wie sehen Sie die Zukunft der Ladengeschäfte?

„Wir gehen davon aus, dass Ladengeschäfte mit guter Beratungsqualität und hochwertigen Produkten auch zukünftig Bestand haben werden, Selbstbedienungs- und Selbstzahlelemente werden in 20 Jahren aber in den meisten Geschäften Standard sein.“

Was würden Sie sich wünschen?

„Eine Normalisierung der wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse, die es dem Durchschnittsbürger erlauben, sich wieder mit guter Ernährung zu beschäftigen und diese auch bezahlen zu können.“ ■



Die Feinkostmetzgerei Weyh in Schwabach in der Nähe von Nürnberg setzt seit einiger Zeit auf 24/7 und ist sehr zufrieden mit der Geschäftsentwicklung.



HANKE PRÄSENTIERT DIE ZUKUNFT DER HYBRID-METZGEREIEN

Ladenbau Hanke feiert 2024 sein 70-jähriges Bestehen. Mit ihrem Konzept der Hybrid-Metzgerei zeigt die Manufaktur aus dem deutschen Barbingen, wie sich handwerkliche Tradition mit zeitgemäßen Anforderungen kombinieren lässt.

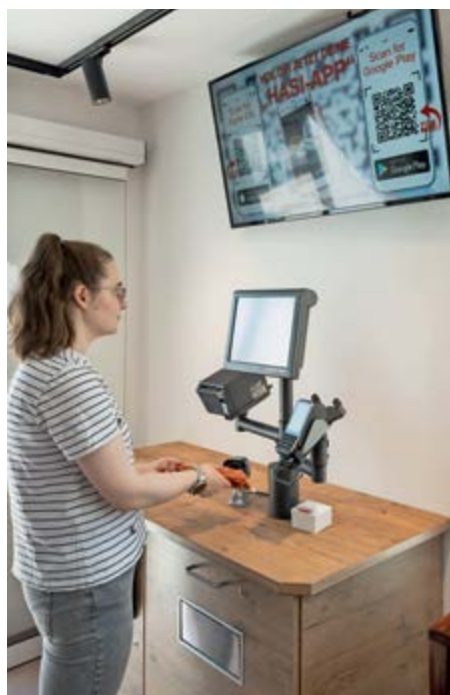
Das Familienunternehmen Hanke, seit 1954 eine feste Größe im Ladenbau, hat wieder einmal zeitgemäße Maßstäbe gesetzt. Zum 70-jährigen Jubiläum präsentiert die Manufaktur die Hybrid-Metzgerei. Diese Innovation kombiniert traditionellen Ladenbau mit moderner Technologie und ermöglicht es Metzgereien, rund um die Uhr zu operieren, ohne die Notwendigkeit zusätzlicher Arbeitskräfte.

Tradition trifft Innovation

Das Konzept ist einfach, aber wirkungsvoll. Während der regulären Öffnungszeiten bietet der Laden traditionellen Service, doch außerhalb dieser Zeiten wandelt er sich in einen vollautomatischen SB-Bereich um. Kunden können über eine App bestellen und ihre Einkäufe zu jeder Tages- und Nachtzeit abholen. Die Bezahlung erfolgt kontaktlos an einer Bezahlstation, was Wartezeiten eliminiert und den Komfort erhöht.

Ein Paradebeispiel für die Umsetzung dieses Konzepts ist die bayerische Metzgerei Haslacher in Langenpreising. Die Inhaber haben sich für Hanke entschieden, um ihren Laden in einen Hybridbetrieb umzuwandeln. Das Ergebnis ist eine beeindruckende Kombination aus traditioneller Metzgerei und einem 24-Stunden-Shop. Kunden können per WhatsApp bestellen und die Ware aus einem sicheren Bereich abholen, der nach Geschäftsschluss zugänglich ist.

Die Ausstattung ist top. Hanke hat die Metzgerei mit einer über sieben Meter langen Santana-Theke mit Granitauslage ausgestattet. Die Heißecke wurde erweitert und eine kleine Bäckereiabteilung wurde integriert. Glaswände kombiniert mit warmen Holzönen schaffen ein einladendes Ambiente. Für das optimale Beleuchtungskonzept wurden Lichtschienen und Strahler eingesetzt.



Moderne Kundschaft ansprechen

Doch Hanke bietet mehr als nur innovative Ladenkonzepte. In ihrer Manufaktur in Barbing montieren sie Kühlmöbel, die in puncto Design und Funktionalität überzeugen. Von Reife- und Präsentationsschränken über Kühltheken mit Granitauslage bis hin zur einzigartigen Lift-up-Kühlung – Hanke-tronic – wird alles nach Kundenwunsch gefertigt. Diese Theken garantieren eine gleichmäßige Kühlung, minimale Warenverluste und sind dabei ästhetisch ansprechend.

Das 70-jährige Jubiläum von Ladenbau Hanke steht somit nicht nur für Tradition, sondern auch für Innovation. Mit ihrer Hybrid-Metzgerei haben sie bewiesen, dass sie die Bedürfnisse der modernen Kundschaft verstehen und umsetzen können. Für Metzgereien, die in die Zukunft blicken, bietet Hanke maßgeschneiderte Lösungen, die Umsatz steigern und gleichzeitig den Arbeitsaufwand reduzieren.

Ein schickes Zeugnis dafür, wie traditionelles Handwerk und moderne Technologie Hand in Hand gehen können. ■

Der SB-Bereich wird sehr gut angenommen. 24 Stunden Eintritt mit Kundenkarte – bezahlt werden kann mit Bargeld, Bankomat oder Kreditkarte.

Weil unter
Trümmern
auch die
Kindheit
begraben
wird.

Wir helfen.



Jetzt
spenden!

Foto: Getty Images/MitAgareb

Caritas
&Du
Wir helfen.

www.caritas.at

DIE WAREN IM FOKUS: THEKEN-TRATSCH

Entdecken Sie neue und bewährte Theken für Fleischereien: Design trifft auf Funktionalität, um Ihren Kunden ein einzigartiges Einkaufserlebnis zu bieten.

Preisgekrönt

Die bfm-Heißtheke revolutioniert das moderne Metzgerei-Angebot mit einer wasserfreien Technik für trockene und kompakte Wärme. Ideal für ein vielseitiges Imbissangebot, ermöglicht sie schonendes Warmhalten von Speisen bei minimalem Gewichtsverlust. Die Heißtheke, die auch gekühlte Waren präsentieren kann, ist dank Glasbauweise und leichter Reinigung effizient. Verfügbar in verschiedenen Größen und als Tischgerät bietet sie Flexibilität für alle Metzgereien. Info: www.bfm-ladenbau.de



70 % weniger Energie

Aichingers TopSpot ECOplus, ein SB-Kühlmöbel mit Glas-Schiebetüren, ermöglicht bis zu 70 % Energieeinsparung im Vergleich zu offenen Modellen. Es bietet flexible, HACCP-konforme Präsentation verschiedener Produkte. Die Serie umfasst 40 Varianten für individuelle Anforderungen und ermöglicht die Integration in bestehende Ladenkonzepte. Zusätzlich sind Umbausätze für existierende Modelle verfügbar, optimierend für Energieeffizienz und Präsentationsqualität. www.aichinger.de

Optimales Klima für Fleisch, Wurst und Feinkost

Die speziell für Fleischereien und LEH entwickelten Theken bieten ideales Klima für Fleisch, Wurst, Fisch & Käse. Sie vereinen robusten Edelstahl und elegante Glasfronten mit effizienten Kühlsystemen, um die Frische und Qualität der Produkte zu sichern. Individuell angepasste Temperaturzonen und klassisches Design, ergänzt durch LED-Beleuchtung, sorgen für ansprechende Produktpräsentation. Energieeffizienz, Hygiene und Ergonomie stehen im Fokus: Moderne Heiz- und Kühlsysteme, einfache Reinigung und optimierte Raumnutzung verbessern die Arbeitsbedingungen. Zusätzlicher Bedienkomfort wird durch beheizbare Körperabrollkanten erreicht. www.hagola.de





LEBENSMITTELAKADEMIE
des österreichischen Gewerbes



Das Team der Lebensmittelakademie steht den Betrieben mit Rat und Tat zur Verfügung: Eva-Maria McMannis, Veronika Leidinger, Katja Maier, und Christiane Mayr (v.l.n.r.)

BETRIEBSÜBERGABEN KONFLIKTFREI LÖSEN

Steht die Pensionierung bevor oder drängen wirtschaftliche Probleme zu Entscheidungen, ist die Betriebsnachfolge für Inhaber zentral. Oft gewünscht ist die familieninterne Übergabe, um Werte und Traditionen zu bewahren. Doch die Komplexität dieses Übergangs erfordert gründliche Planung und Expertise. Die Lebensmittelakademie bietet Coachings an, um diesen Prozess zu erleichtern und maßgeschneiderte Lösungen zu finden.

Meist zwingen einen das Näherkommen der Pensionierung oder wirtschaftliche Probleme, zukunftsführende Entscheidungen zu treffen. Als Betriebsinhaber:in hat man in diesem Fall die Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder einer geeigneten Nachfolgerin mit hoher Priorität zu behandeln. Im Vordergrund steht hier oft der Wunsch einer familieninternen Übergabe, getragen von der Vision, die Unternehmenswerte und Traditionen auf nachfolgende Generationen zu übertragen. Das Wissen, dass sich der Betrieb in guten Händen befindet, erzeugt ein Gefühl von Stabilität und Zuversicht für dessen zukünftige Entwicklung.

Evaluieren der aktuellen Situation

Eine interfamiliäre Übergabe ist nicht immer möglich. Egal, ob die Übergabe an ein Familienmitglied oder an eine Geschäftspartner:in aus der Branche erfolgt, es gibt vieles zu beachten. Es tauchen zahlreiche Fragen rund um die Betriebsübergabe auf, die unbedingt rechtzeitig beantwortet und bearbeitet werden müssen. Fragen wie „Welche steuerlichen Belastungen entstehen?“, „Ist eine ausreichende Qualifikation des Nachfolgers vorhanden?“ oder „Welche Form der Übergabe ist möglich?“ zeigen, dass es sich bei einer Betriebsübergabe um einen komplexen Prozess handelt, der Schritt für Schritt geplant und in

weiterer Folge befolgt werden sollte. Eine Evaluierung der aktuellen Situation ist ein wichtiges Instrument für die ersten Schritte, um die persönlichen Ziele und Vorstellungen hinsichtlich einer Übergabe zu definieren.

Gemeinsam Lösungen finden

Die Wahl des optimalen Übergabezeitpunkts richtet sich nach den getroffenen Vorbereitungen; hier sollte unbedingt genügend Zeit eingeplant werden, um potenzielle Herausforderungen frühzeitig zu identifizieren. Nicht ausreichend durchdachte Übergaben können zu Konflikten führen, die sich in weiterer Folge negativ auf das Betriebsklima auswirken können.

Die Lebensmittelakademie bietet Ihnen Coachings zu diesem Themenbereich an. Im Rahmen eines Coachings bei der Lebensmittelakademie kann die Problematik und Komplexität einer Betriebsübergabe aufgegriffen und gemeinsam mit dem geeigneten Coach eine konfliktfreie und zukunftsorientierte Lösung für Ihren Betrieb gefunden werden!

Das Team der Lebensmittelakademie steht Ihnen jederzeit per Mail an info@LMAkademie.at oder unter der Telefonnummer +43 677/ 637 453 44 zur Verfügung – und ist bemüht Ihre Fragen und Anliegen so schnell wie möglich zu lösen! Alle Infos: www.LMAkademie.at ■

Termine

20. 2., St. Pölten

Gute Hygienepraxis und HACCP für den Lebensmittelbereich

„Ohne geht's nicht: 1x1 der Risikobewertung & -beherrschung!“
Trainer: Ing. Helmut Lechner

22. 2., Graz

Sensorikgrundlagen

„Eintauchen in die Welt des Geschmacks: Sie lernen unter anderem professionelle Verkostungen selbst durchzuführen!“
Trainerin: Elisabeth Buchinger

29. 2., online

Allergenschulung

„Versteht, was in euren Produkten steckt!“
Trainerin: Simona Nemetz MA

5. 3., online

Basics der Unternehmensgründung

„Unternehmensneugründung richtig gemacht!“
Trainerin: Mag. Petra Haslinger

6. 3., online

Sensorikgrundlagen

„Eintauchen in die Welt des Geschmacks: Sie lernen unter anderem professionelle Verkostungen selbst durchzuführen!“
Trainerin: Elisabeth Buchinger

12. 3., Linz

Richtige Schnitttechnik (Rind und Schwein)

„Mehr Freude beim Fleischverzehr durch korrektes Schneiden!“
Trainer: Mst. Josef Ranetbauer

16. & 17. 4., Linz

Verkaufsförderung für Fleischer-Fachverkäufer:innen

„Kund:innen und Vitrine entscheiden über den Verkaufserfolg!“
Trainer: Mst. Josef Ranetbauer

17. & 24. 4., Klagenfurt

Verkaufsförderung für Fleischer-Fachverkäufer:innen

„Kund:innen und Vitrine entscheiden über den Verkaufserfolg!“
Trainer: Gregor Markowitsch

„Ich habe die wichtigsten Zahlenreihen im Kopf“, sagt Peter Cornelius, Inhaber und Geschäftsführer des gleichnamigen Pfälzer Traditionsunternehmens. „Den Vertrieb mache ich selbst.“ Kein Wunder, dass Cornelius Anfang der 2000er-Jahre einer der ersten Kunden der Winweb Informationstechnologie GmbH wurde. „Mit winweb-food kann ich die verschiedensten Dimensionen analysieren oder mit nur einem Mausklick eine Tabelle erstellen, die mir alles anschaulich darstellt“, so Cornelius.



UNTERSTÜTZUNG FÜR DIE ZAHLENREIHEN IM KOPF

Die Kernkompetenz der Cornelius GmbH liegt in der Herstellung der Pfälzer Leberwurst. „In diesen wirtschaftlich wie politisch unruhigen Zeiten sind Flexibilität und Kreativität gefragt“, sagt Cornelius. „Der volatile Rohstoffmarkt setzt Lebensmittelproduzenten zunehmend unter Druck. Zudem müssen langfristige Nachhaltigkeitskonzepte entwickelt werden. Das sind wir den Verbrauchern wie auch den kommenden Generationen schuldig.“ Dass dies gelingen kann, da ist sich Peter Cornelius sicher: „Schon in der Vergangenheit haben wir bewiesen, dass wir Marktveränderungen früh erkannt haben und diesen mit innovativen Konzepten und Strategien begegnet sind. Unsere kontinuierlichen und zukunftsgerichteten Investitionen in das Unternehmen haben sich bezahlt gemacht.“

Früher Einstieg

Eine davon war sicher der frühe Einsatz eines ERP-Systems, als die meisten Mitbewerber ihre Zahlen und Daten noch von Hand kalkulierten. „Als ich 2002 das Unternehmen von meinem Vater übernahm, habe ich mit einem DOS-System angefangen, um unser Unternehmen in das Technikzeitalter zu bringen“, erinnert sich Cornelius. Und

wenig später wurde der gelernte Metzgermeister, der das Pfälzer Traditionsunternehmen in dritter Generation führt, zu einem der ersten Kunden von Winweb. „Bevor ich mich für winweb-food entschieden hatte, habe auch ich mühsam eine Excel-Datei geführt und meine Statistiken seitenlang mit einem Nadeldrucker ausgedruckt“, schmunzelt Cornelius. „Seit der Einführung von winweb-food kriege ich meine Auswertungen fein säuberlich auf einer DIN-A4-Seite zusammengestellt.“

Rezepte werden digital verwaltet

Schon gleich in der Warenannahme werden die bestellten Mengen in winweb-food mit den gelieferten Ist-Mengen abgeglichen, die Chargen für die Rückverfolgung erfasst und gleichzeitig QS-Prüfpläne abgefragt. Dann werden automatisch die Rechnungen für die eingetroffenen Waren im System geprüft, im integrierten Dokumentenmanagementsystem dem Lieferanten zugeordnet und an die Finanzbuchhaltung übermittelt. Auch ein Teil der Produktion läuft über das ERP-System: So werden die Rezepturen für die Pfälzer Spezialitäten über winweb-food verwaltet, die Produktion geplant und die Lagerkapazitäten festgehalten. Chargenrückverfolgung, Artikelauszeichnung und Leergutverwaltung runden das Spektrum ab.

Kalkulation per Mausklick

Und immer wieder kommen neue Themen dazu: Seit Januar 2023 wird die Ist-Rezepturverwiegung über mobile Endgeräte erfasst. Interessant ist für Cornelius auch die Rezepturkalkulation inklusive Berechnung von Materialpreis und Herstellungskosten. „Ich bin schon so ein Zahlenmensch“, sagt Cornelius, der als Metzgermeister das Handwerk von der Pike auf gelernt und seinen Betriebswirt draufgesetzt hat. Auch die Produktionserfassungen können schnell und flexibel ausgewertet werden. Das Ergebnis fließt in die Herstellkostenberechnung ein, um damit noch konkreter rechnen zu können. Denn schlussendlich kalkuliert Cornelius seine Verkaufspreise im System per Mausklick unter Berücksichtigung aller Konditionen und nachgelagerten Kosten. Dazu zählen auch die Jahresrückvergütungen, Werbekostenzuschüsse oder Fracht- und Gemeinkosten.

Für die Großkunden in ganz Deutschland von Edeka über Metro bis zu Netto wurde mit dem Winweb-eigenen EDI-Converter die Erfassung von Kundenbestellungen, elektronischen Liefer- und Speditionsauftragsmeldungen sowie die Rechnungsübermittlung umgesetzt –, was dadurch jetzt wesentlich effizienter und weniger fehleranfällig ist und natürlich auch eine Voraussetzung, um

an Großkunden liefern zu dürfen: „Das ist schon spannend, dass unsere Kunden heutzutage kein Papier mehr wollen“, erklärt Cornelius. Kommissioniert wird weitestgehend per Scanner: Auch das verringert Fehler und gewährleistet eine schnellere Abarbeitung. Die Speditionsaufträge werden nach erfolgreicher Ladekontrolle in winweb-food über die EDI-IFTMIN-Schnittstelle an die Spedition übermittelt und die erforderlichen NVE-Etiketten direkt aus dem ERP-System heraus gedruckt.

Stets auf neuestem Stand

Seit Januar 2023 werden im Dokumentenmanagementsystem Belege gesammelt: Lieferantenzertifikate, Artikelspezifikationen oder Konformitätsbescheinigungen, bei denen es automatisch eine Erinnerung gibt, wenn sie abgelaufen sind. Gleichzeitig prüft Cornelius zurzeit, ob auch Eingangsrechnungen und Lieferscheine über winweb-food verbucht werden sollen.

„Alles in allem läuft winweb-food zu 99 Prozent gut.“ Auch mit den Wartungs- und Update-Modalitäten ist Cornelius zufrieden: „Wir zahlen dafür einen gewissen Prozentsatz vom Kaufpreis und sind so stets auf dem neuesten Stand.“

Natürlich kann immer einiges noch besser werden. Damit das auch passiert, hat Cornelius seine Ideen und Tipps immer direkt weitergeleitet: „Peter Cornelius hat Winweb mit seinen Vorschlägen in den vielen Jahren der Zusammenarbeit mit nach vorne gebracht“, sagt Winweb-Chef Willi von Berg. *Isabel Melahn* ■

Winweb

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

Cornelius

Mit einem Umsatz von circa 7,7 Millionen Euro zählt die Cornelius GmbH in Hockenheim zu den führenden Herstellern von Pfälzer Wurstspezialitäten. Mit dem Klassiker, der Pfälzer Leberwurst in den verschiedensten Varianten, werden über 90 Prozent des Gesamtumsatzes erwirtschaftet. Das komplette Sortiment ist bundesweit in Supermärkten, im Discount und gut sortierten Fachhandel erhältlich. www.cornelius-wurstwaren.de

SLA-GESCHÄFTSFÜHRER BREZL ÜBERZEUGT MIT KI-LÖSUNGEN

Expertenpanel wird zum Transformations-Vorreiter der deutschen Lebensmittelindustrie.

Auf dem deutschen Fleischkongress in Mainz haben mehr als 500 Vertreter der Wertschöpfungskette Fleisch und Wurst über die Zukunft der Industrie in Deutschland gesprochen. Der Geschäftsführer von Software Logistik Artland (SLA) aus Quakenbrück, Jörg Brezl, war als Experte eingeladen, sein KI-Wissen mit der Industrie zu teilen. Im Vortrag gemeinsam mit dem Unternehmen Brand Qualitätsfleisch aus Lohne zeigte Brezl die Potenziale für künstliche Intelligenz und digitale Prozesse in der Lebensmittelverarbeitung.

Digitalisierung in der Zerlegung

„Unsere heimischen Lebensmittelproduzenten befinden sich mitten in der Transformation“, berichtet Brezl. „Kostendruck durch niedrige Verbraucherpreise und gleichzeitig hohe Produktionskosten, dazu Personal-mangel und hohe Anforderungen an eine nachhaltige und transparente Produktion, stellen viele mittelständische Unternehmen vor großen Wettbewerbsdruck.“ In seinem Expertenpanel veranschaulichte Brezl an mehreren Praxisbeispielen, wie das digitale Zeitalter in die klassischen Produktionslinien Einzug erfährt. „Bei der Zerlegung von Schweinehälften entstehen mehrere Hundert unterschiedliche Artikel, die bisher händisch sortiert wurden“, berichtet der gelernte Metzger Brezl. „Bei Brand haben wir diesen Prozess komplett digitalisiert. Kame-

ras und Waagen gepaart mit einem Artificial-intelligence-Werkzeug erkennen im Zerlegeausgang den richtigen Artikel und durch die Verknüpfung mit Metadaten eines jeden Systems (z. B. Bio) sogar die richtige Qualität. So entsteht mit diesem verknüpften Wissen ein transparenter, autonomer Produktionsprozess, der Fehlsortierungen vermeidet, Produktqualität verbessert und gleichzeitig Personaleinsatz reduziert.

KI kann den Mittelstand fördern

Der Experten-Vortrag von Brezl auf dem Fachkongress der Fleisch- und Wurstindustrie hat bereits großes Interesse ausgelöst. „Die Lebensmittelindustrie befindet sich mitten in der Transformation, da ist unser Wissen gefragt“, berichtet der KI-Experte stolz. „Wer meint, dass Künstliche Intelligenz nur im Silicon Valley entwickelt wird, vergisst unseren starken Mittelstand. Wir verbinden KI-Know-how mit Praxiswissen aus der Lebensmittelindustrie, das können viele Anbieter aus Fernost und Nordamerika nicht leisten.“ Und trotz dieser internationalen Konkurrenz für die Experten aus dem Artland sind die Einführungskosten überschaubar. „KI kann heute beim Mittelstand wie bei Großunternehmen eingesetzt werden.“ Dabei gibt es keine technischen Hürden, die die Experten aus dem Silicon Valley des Artlands nicht bereits überwunden hätten.

www.sla.de ■

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

Stefan Huber von
Sonnberg Biofleisch
im Interview mit
Fleisch & Co.



Sonnberg Biofleisch setzt auf Effizienz und Qualität. Mit dem Formax SX330 Slicer von Provisur Technologies optimieren sie ihre Produktion und erfüllen höchste Standards in der Fleischverarbeitung.

SONNBERG BIOFLEISCH OPTIMIERT PRODUKTION MIT SLICER FORMAX SX330

Konsequentes Engagement für 100 Prozent biologische Lebensmittel – das war von Anfang an das Qualitätsversprechen des Familienunternehmens Sonnberg Biofleisch aus Unterweißenbach in Oberösterreich. Biobauer und Unternehmensgründer Manfred Huber folgte seiner Überzeugung, dass sich erstklassige Fleischqualität nur durch nachhaltige Tierhaltung und Landwirtschaft erzielen lässt.

Mit seinen Produkten leistete er Pionierarbeit: Schon 2002 belieferte Sonnberg als erste Biofleischerei die Bedientheken von Bio-Supermärkten in Österreich und legte damit den Grundstein für das erfolgreiche Unternehmen. 2004 wurde der Betrieb um einen eigenen Bio-Schlachthof erweitert. Heute ist Sonnberg der größte 100-prozentige Biofleisch-Produzent in Österreich und deckt die gesamte Produktionskette ab: vom Schlachten und Zerlegen über die Verarbeitung, das Slicen und die Portionierung bis zum Verpacken. 110 Beschäftigte stellen die hochwertigen Fleisch- und Wurstwaren im Ein- bis Zweischichtbetrieb her. „Das Qualitätskriterium ‚Bio‘ stand von Anfang im Zentrum unserer Unternehmensphilosophie. In der Herstellung unserer hochwertigen Lebensmittel nehmen Tierwohl, Bodenerhaltung und Kreislaufwirtschaft den höchsten

Stellenwert ein“, erzählt Stefan Huber, Sohn des Unternehmensgründers. Das Konzept kommt bei vielen Kunden sehr gut an: Sonnberg Biofleisch ist in den vergangenen ein- einhalb Jahrzehnten stetig gewachsen.

Produktionsanlagen anpassen

Mit Stefan Huber, Katja Reisinger-Huber und Thomas Reisinger engagiert sich inzwischen auch die zweite Generation der Familie für das Unternehmen. Der gelernte Metzger Stefan Huber verantwortet unter anderem den Einkauf von Produktionsanlagen und steht damit vor der Aufgabe, den Maschinenpark einem wachsenden Auftragsvolumen anzupassen.

So war Sonnberg unter anderem auf der Suche nach einem neuen Slicer, mit dem die verschiedenen Produkte nach Kundenwunsch geschnitten werden. Die neue Anlage sollte die gestiegene Nachfrage noch besser bewältigen, so Stefan Huber: „Wir produzieren nach Erfahrungswerten und Kundenwünschen in kleineren Mengen auf Lager. Neben einer guten Performance müssen unsere Anlagen auch eine hohe Flexibilität bieten, da wir täglich ein breites Produktsortiment herstellen und dabei um die 15 Produktwechsel pro Tag anfallen. Da zählt jede Minute, die wir beim Umrüsten

der Anlage einsparen.“ Neben kurzen Rüstzeiten mit möglichst wenig benötigtem Zubehör wünschten sich die Verantwortlichen von Sonnberg eine Anlage mit nur wenig Platzbedarf. Im Falle einer Störung sollte außerdem ein schnell verfügbarer Service vorhanden sein. „Aufgrund der Geschäftsbeziehung zu Leidenfrost Lebensmitteltechnik GmbH kam es zum Kontakt zwischen Stefan Huber und Provisur.“

Slicer Formax SX330 – viel Leistung auf wenig Raum

Das Unternehmen ist ein innovativer Anbieter industrieller Nahrungsmittelmaschinen sowie integrierter Produktionssysteme zur Verarbeitung verschiedenster Lebensmittel. Provisur vereint mittlerweile namhafte, langjährig bewährte Marken unter einem Dach. Zu dem Portfolio von Provisur zählen auch die robusten und höchst flexiblen Slicer der Marke Formax.

Sonnberg entschied sich für das Modell Formax SX330, ein innovativer Slicer, der optimal auf Kleinserien zugeschnitten ist. Die leistungsstarke, kompakte Anlage wird nun zum Schneiden vieler verschiedener Produkte aus dem umfangreichen Biofleisch-Sortiment von Sonnberg eingesetzt, darunter Pariser, Kantwurst, Bein-

schinken, Karreespeck, Salami, Bauchspeck, Schinkenspeck, Bergrindschinken, Frühstücksspeck, Wiener, Käsewurst, Fenchelsalami, Toastschinken und mehr.

Die hohe Messergeschwindigkeit und ein großer Schneidschacht sorgen für hohe Produktivität der Maschine. Der Slicer Formax SX330 lässt sich sowohl manuell als auch automatisch beladen und kann nach Wunsch konfiguriert werden. Bei Sonnberg ist er mit einer Waage für eine präzise Gewichtskontrolle sowie einer Wippe und einem Ausschleuseband für fehlgewichtige Portionen ausgestattet. Neben einem hohen Durchsatz und präzisen Schneidprozessen profitiert der Biofleisch-Hersteller von vielen verschiedenen Optionen der Produktpräsentation, z. B. gestapelt, geschindelt und weitere. „In unserem Arbeitsalltag sparen wir jetzt durch die kurze Umrüstzeit der Anlage viel Zeit ein. Auch die einwandfreie Qualität ist ein echter Pluspunkt: Die verschiedensten Produkte kommen perfekt geschnitten und appetitlich portioniert aus der Anlage. Die eingebaute Waage sorgt dabei für ein zuverlässiges Fixgewicht“, freut sich Stefan Huber.

Mit den geslicten und portionierten Produkten versorgt Sonnberg nicht nur den Lebensmitteleinzelhandel vom Bio-Supermarkt bis zum Tante-Emma-Laden, sondern auch die Gastronomie, die rund 40 Prozent der Wurstprodukte bezieht. Der größte Anteil bleibt in Österreich, aber auch in Deutschland und weiteren EU-Ländern sind die 100-prozentigen Bioartikel von Sonnberg mittlerweile erhältlich.

Zukunft der Branche abhängig von Automatisierung

An seinem Maschinen-Partner Provisur schätzt Stefan Huber ganz besonders die unkomplizierte Zusammenarbeit und die kurzen Reaktionszeiten: „Die ständige Einsatzbereitschaft unseres Slicers ist immens wichtig für unser Unternehmen. Bei Provisur steht uns bei Bedarf sofort ein Ansprechpartner zur Verfügung. Das hat unsere Stillstandzeiten in diesem Bereich deutlich reduziert.“

Einfaches und schnelles Beladen des Slicers. Zudem genügen einige Handgriffe, um den Slicer SX330 auf ein neues Produkt umzustellen.



Mit Blick auf die Zukunft der Branche hat Stefan Huber hohe Erwartungen an technologische Lösungen: „Eintönige Arbeiten sind in der Fleischproduktion schwer mit Personal zu besetzen. Viele dieser Tätigkeiten lassen sich immer besser automatisieren, sodass das vorhandene Personal für andere Aufgaben eingesetzt werden kann. In diesem Zusammenhang hat mich das auf der IFFA 2022 präsentierte automatische Formax FMS Handlingsystem von Provisur, mit dem sich auf nur wenig Raum Mehrsortenportionen herstellen lassen, besonders angesprochen – für mich die innovativste Entwicklung unserer Branche, die ich seit längerer Zeit gesehen habe.“ ■



Formax SX330: perfekte Scheiben, perfekter Stapel. Genaues Fixgewicht dank der Waage und Ausschleusung.

Kleiner Anzeiger

Fleischereimaschinen

Wir bieten werkstattgeprüfte, **GEBRAUCHTE** und **NEUE** Maschinen zur Fleischverarbeitung – für kleine und mittlere Betriebe. Schlaufen-Knot-Maschine (Hängfix), Bandsägen, Koch-Kessel, Eis-Erzeuger, Wurstfüller (Vakuum + Kolbenfüller), Backöfen, Cutter, Fleischwölfe, Verpackungsmaschinen, Clipper, Rauchanlagen (Maurer-Atmos), Entschwarzer, Mischer, Pökemaschinen ...

Lebensmitteltechnik Martin & Karl Hinterhofer,

A-3123 Angern Nähe St. Pölten, Tel.: +43 664 91 47 612 und +43 680 21 57 808; m.hinterhofer@gmx.at, www.gebrauchte-fleischereimaschinen.at

Sichtbarkeit muss nicht teuer sein!

Abonnieren Sie Fleisch & Co und platzieren Sie als Abonnent kostenlos Ihre Textanzeige in unserem Kleinanzeiger. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihr Unternehmen zu bewerben!
Fleisch & Co • Tel.: +43 664 130 35 28 • E-Mail: office@fleischundco.at

Ihr Schärfdienst aus dem Salzburger Seenland



In Kooperation mit

Land
schafft
Leben

FLEISCHKONSUM: EINMAL UM DIE WELT



Schwein, Rind, Geflügel – in Österreich wird sehr gerne Fleisch gegessen. Die Geschmäcker dabei sind individuell, doch egal, welches Fleisch man nun bevorzugt, eines haben wir wohl alle gemeinsam: Es kommen hauptsächlich die sogenannten Edelteile auf den Teller. Doch ein Tier besteht natürlich nicht aus Edelteilen allein. Was passiert also mit all den restlichen Teilstücken? Land schafft Leben versucht einen Überblick aus aller Welt zu geben.

Zu den Edelteilen zählen zum Beispiel der Lungenbraten beim Schwein oder die Beiried beim Rind. Und weil diese Fleischteile bei den Österreicherinnen und Österreichern so beliebt sind, werden sie auch vorrangig innerhalb der Landesgrenzen verkauft.

Bleiben wir zunächst beim Schwein. Obwohl Schweinefleisch mit durchschnittlich rund 34 Kilogramm pro Kopf und Jahr das beliebteste Fleisch in Österreich ist, finden hierzulande nicht alle Fleischteile Verwendung. So isst heutzutage kaum jemand in Österreich noch Schweineohren, Rüssel oder

Klauen. Asien hingegen ist für solche und weitere Stücke ein begeisterter Abnehmer: Die Aorta geht nach Taiwan oder Hongkong, der Magen findet in Südkorea Verwendung, auch die Innereien landen gerne auf asiatischen Tellern.

Rind – beliebt in Asien

Ein ähnliches Muster lässt sich beim Rind ablesen, dessen ausgelöstes Kopf- und Klauenfleisch nach Asien und Afrika exportiert wird. Vor allem in Afrika finden außerdem die Innereien unserer Rinder Verwendung. Beim Rind spielt aber nicht nur das Teilstück an sich eine

Rolle, sondern auch die Tierkategorie. Je nachdem, ob es sich beispielsweise um einen Jungstier oder eine Altkuh handelt, wird mehr oder weniger vom Tier exportiert. Das liegt daran, dass sich Rindfleisch je nach Kategorie im Geschmack unterscheidet. So ist eine Altkuh aufgrund des sehr geschmacksintensiven und fetten Fleisches bei uns eher weniger beliebt und landet deshalb häufig als Faschiertes am Teller. Das Fleisch vom Jungstier hingegen kommt bei den Österreicherinnen und Österreichern besonders gut an und wird dementsprechend auch vorrangig innerhalb des Landes gegessen.

Eine Frage der Wertschätzung, ...

So kommt es, dass nur gewisse Teile des österreichischen Fleisches im Land bleiben, der Rest verteilt sich rund um den Globus. Das Gute daran: So ist es möglich, dass das ganze Tier verarbeitet wird. Ganz im Sinne des Konzeptes „from nose to tail“ finden Schwein & Co so Verwendung von der Schnauze bis zum Schwanz.

Ideal wäre es natürlich, wenn die einzelnen Fleischteile dafür nicht um die halbe Welt reisen müssten, sondern auch in Österreich verwertet werden würden. Immerhin hat das auch etwas mit Wertschätzung dem Tier gegen-

In Österreich sind die Produktionsbedingungen für Fleisch vergleichsweise höher als in anderen Ländern. In der österreichischen Putenmast beispielsweise haben die Tiere hierzulande deutlich mehr Platz als in anderen EU-Ländern.



über zu tun, wenn man sich nicht nur die Edelteile herauspickt, sondern auch die restlichen Fleischteile als hochwertige Lebensmittel ansieht. Dass die Konsumenten aber wieder beginnen, in großem Stil Rüssel, Ohren und Klauen zu essen, ist eher unwahrscheinlich, auch wenn einige Sterneköche bereits diese Teile anbieten. Und es gibt ja auch noch andere Teilstücke abseits von Lungenbraten und Filet, die sich ebenso gut in unsere heimische Küche integrieren lassen.

... aber auch des Preises

Doch die Reise um den Globus hat auch eine Schattenseite. Nicht nur unsere Essgewohnheiten spielen eine wichtige Rolle dabei, sondern auch wirtschaftliche Aspekte. Importiertes Fleisch ist mitunter deutlich günstiger als österreichisches. Daher wird ein großer Teil des in Österreich produzierten Fleisches in andere Länder exportiert. Im Gegenzug dazu werden Tausende Tonnen Fleisch wiederum importiert, um den heimischen Bedarf decken zu können. Der günstigere Preis ist unter anderem auf die niedrigeren Produktionsauflagen in den jeweiligen Ländern zurückzuführen.

Fleisch aus verschiedenen Ländern mit jeweils unterschiedlichen Produktionsbedingungen konkurriert also miteinander. Beim Geflügelfleisch beispielsweise kann Österreich kaum mit Deutschland, Polen oder Ungarn – jene Länder, aus denen wir viel Geflügelfleisch importieren – mithalten. Denn das ausländische Geflügelfleisch ist aufgrund der

größeren Produktionsmengen und niedrigeren Auflagen wesentlich günstiger. Zudem sind in vielen Ländern die Konsumenten weniger auf das Thema Tierwohl sensibilisiert als in Österreich – und demnach auch nicht bereit, dafür einen höheren Preis zu zahlen. Das gilt nicht nur für Geflügelfleisch, sondern auch für alle anderen Fleischarten.

Die heimischen Mastbetriebe befinden sich also in einem Ziel-

konflikt. Auf der einen Seite möglichst effizient und kostengünstig Fleisch zu produzieren, um mit der Konkurrenz mithalten zu können, auf der anderen Seite sollte das aber möglichst artgerecht erfolgen, um die heimischen Anforderungen zu erfüllen. Ein Tier zweigeteilt zu produzieren – eine Hälfte möglichst billig, die andere so, dass diejenigen zufrieden sind, denen Tierwohl wichtig ist – ist jedoch

praktisch natürlich nicht umsetzbar. Und hier schließt sich somit der Kreis: Das Wichtigste, das die Fleischbranche allen Konsumenten immer und immer wieder vermitteln soll, ist: Greift zu heimischem Fleisch! Denn je größer die Nachfrage im eigenen Land ist, desto größer ist auch der Anreiz, zu den hier erwünschten höheren Standards zu produzieren.

www.landschaftleben.at. ■



Die ERP-Software für die Fleischwirtschaft

Winweb Informationstechnologie GmbH | Tel. +43 720 880066 | www.winweb.at



5261 UTTENDORF
OBERÖSTERREICH
+43 7724 / 28 64

WWW.PENIAS.AT



FÜLLER – KUTTER – WÖLFE
FLEISCHERBANDSÄGEN
AUFSCHNITTMASCHINEN





Partnerwahl – welcher Wein passt zu ...

Dorli Muhr leitet die Kommunikationsagentur Wine+Partners und macht selbst Wein am Spitzerberg in Carnuntum. Ihre Leidenschaft ist es, Gerichte und Getränke perfekt abzustimmen.

Unzuverlässige Gäste? Schmorgerichte sind ideal, wenn eine größere Einladung ansteht. Vor allem für Gäste, die nicht unbedingt für Pünktlichkeit bekannt sind. Bei geschmorten Schweinsbackerln oder bei Ochenschlepp sind weitere 30 Minuten im schweren Schmortopf kein Fehler, das Fleisch wird nur noch mürber und die Begeisterung am Tisch noch größer sein.

Das gilt auch für ein Wildschweinragout, das ich mit viel Zwiebeln ansetze, mit Rotwein (geöffnete Kost-Flaschen gibt's bei mir immer zuhauf) aufgieße und lange und langsam schmoren lasse. Dazu passt natürlich perfekt ein kräftiger Rotwein. Aus meinem eigenen Keller würde ich zum Beispiel einen gereiften Syrah dazu servieren.

Und dann gibt es diese Spezies von Gästen, die ganz kurzfristig absagen, wenn schon alle Zutaten vorbereitet oder vielleicht sogar schon auf dem Ofen stehen. Gott sei Dank weiß man meistens eh schon vorher, wer die Kandidaten für solche Situationen sind und hat sich deshalb für ein Schmorgericht entschieden. Bleibt nämlich etwas vom köstlichen Ragout über, verarbeite ich es am nächsten Tag zu einem würzigen Nudelgericht. Das Ragout wird mit etwas Paradeiserause weiter eingekocht, bis ein dicker Sugo daraus entstanden ist und ganz zum Schluss hebe ich viel frische Petersilie (oder je nach Geschmack grünen Koriander) unter und serviere die Fleischsauce mit großer Pasta wie Rigatone, Pappardelle oder ganz breiten Bandnudeln.

Während die Pasta im Salzwasser kocht, öffne ich eines meiner Lieblingsbiere und stoße damit auf die unzuverlässigen Gäste an: das Zwickl aus der Zwettler Brauerei. Unfiltrierte, naturtrübe Kellerbiere sind köstlich und füllig – und nicht umsonst wurde das Zwettler beim European Beer Star zum besten österreichischen Zwickl ausgezeichnet. Es ist zartbitter in der Aromatik, samtig-weich am Gaumen und erfrischt im Abgang hopfig und elegant mit einer vitalen Säure. Somit passt es nicht nur als Aperitif, sondern ist auch ein genialer Partner für mein Pastagericht mit Wildschweinsauce. Und während ich die perfekte Harmonie des feinen Zwickl mit meinem würzig-kräuterigen Nudelgericht genieße, verfliegt mein Ärger über die unzuverlässigen Gäste. Selbst schuld, denke ich mir.

Zwettler Zwickl Bier

Privatbrauerei Zwettl, 3910 Zwettl, Tel: 028 22/500-0, info@zwettler.at, www.zwettler.at

Exklusiv für Fleischer gibt es einen Rabatt!
€ 1,07 / 500-ml-Flasche im 6er-Träger

Hat es geschmeckt?
Schreiben Sie mir an d.muhr@wine-partners.at



Perfekte Nuggets frisch aus der Fritteuse, zubereitet mit RISSO Longlife – für ein optimales Ergebnis bei Geschmack und Konsistenz

REVOLUTIONÄRES FRITTIERFETT

Risso Longlife: die beste Lösung für Effizienz und Qualität in der Profi-Küche

In der hektischen Profiküche, wo Qualität und Effizienz Hand in Hand gehen müssen, ist die Wahl des Frittierfettes entscheidend. Die Hier kommt RISSO Longlife ins Spiel, ein Produkt, das speziell entwickelt wurde, um den anspruchsvollen Bedürfnissen der modernen Gastro gerecht zu werden.

Langlebigkeit und Effizienz

RISSO Longlife hebt sich durch seine Langlebigkeit hervor. Die Notwendigkeit, das Frittierfett häufig zu wechseln, war immer ein zeitraubender und kostspieliger Aspekt in der Küchenarbeit. RISSO Longlife bietet hier eine effiziente Lösung, indem es den Wechselrhythmus des Fettes reduziert und somit Zeit und Kosten spart.

Ein weiterer Vorteil des RISSO Longlife Frittierfettes liegt in seiner halbflüssigen Konsistenz, die eine schnelle Erwärmung ermöglicht. Zudem enthält RISSO Longlife einen Schaumverhüter, der das Risiko von Verbrennungen durch überquellendes Fett minimiert und somit die Arbeitssicherheit erhöht.

Neutraler Geschmack und Vielseitigkeit

Das Frittierfett überzeugt durch seinen neutralen Geschmack, wodurch die natürlichen Aromen der frittierten Produkte erhalten bleiben. Diese Eigenschaft macht es ideal für eine Vielzahl von Gerichten, ohne den Geschmack durch Öligkeit oder Ranzigkeit zu beeinträchtigen. Als pflanzliches Produkt eignet sich RISSO Longlife auch für die vegane Küche.

Flexible Verpackungsoptionen und Nachhaltigkeit

Vandemoortele bietet das Produkt in verschiedenen Verpackungsoptionen an: im 10-l Kunststoffeimer, im 10-l-Blecheimer oder in einer 10-l-Bag-in-Box. Die Blecheimer-Variante ist ideal für Foodtrucks, während die Bag-in-Box durch höhere Recyclingmöglichkeiten besticht.

RISSO Longlife ist sofort einsatzbereit und kann direkt nach dem Öffnen in die Fritteuse gefüllt werden. Es zeichnet sich durch sein bequemes und schnelles Gießverhalten aus.

www.vandemoortele.com ■





Rezept des Monats powered by

WIBERG GEWÜRZMÜHLE NESSE *Gewürzmüller*


NovaTaste

BIO-BIERSCHINKEN

Gerade bei Fleisch- und Wurstwaren steigt die Sensibilität der Kunden für Herkunft und Verarbeitung der Rohstoffe immer mehr. Von einem abwechslungsreichen Bioangebot lassen sich Kunden gerne verlocken.

Verarbeitung

- Das Einlagematerial würfeln, mit den Zutaten und dem Eis im Tumbler unter Vakuum und gekühlt für 2 Std. mengen.
- Über Nacht stehen lassen.
- Für das Feinbrät das Fleisch- und Fettmaterial getrennt voneinander durch die 3-mm-Scheibe wölfen & gut kühlen.
- Das gewolfte, gut gekühlte Magerfleisch mit der gesamten Salzmenge und dem Kutterhilfsmittel C ankuttern.
- Das erste Drittel Eis zugeben und bis 3 °C kuttern.
- Das feingewolfte Fett und die restlichen Gewürze und Zusätze dazugeben.
- Das zweite Drittel Eis zugeben und bis 9 °C weiterkuttern.
- Das restliche Eis zufügen und bis 10 °C kuttern, dann im Langsamgang das Brät entlüften.
- Die Grobeinlage homogen unter das Brät mischen.

- In Wursthüllen füllen und bei 76 °C garen (Kerntemperatur von 70 °C)
- Safe-Faser Därme mit Wasser gut – bis in den Kern – kühlen.
- WI-BAR® Därme im Betriebsraum abkühlen lassen und erst dann in den Kühlraum bringen.

Wursthülle

Unbedruckt NK 90/50 SAFE-FASER bernstein, Art.-Nr.: 502831
Unbedruckt NK 90/50 WI-BAR®-B orange, Art.-Nr.: 525002

Achtung: Materialzusammensetzung muss in Bio-Qualität erfolgen. Beachten Sie die Verordnung (EG) Nr. 834/2007 über die ökologische/biologische Produktion und Kennzeichnung von ökologischen/biologischen Erzeugnissen oder die entsprechenden Verordnungen des jeweiligen Ziellandes.

Material Grundbrät

12,0 kg Schweinefleisch SII
3,0 kg Schweinefleisch SIII
8,4 kg Schweinefleisch SVII
6,6 kg Wasser/Eis

Material Einlage

67,0 kg Schweinefleisch SI
3,0 kg Wasser/Eis

Zutaten pro kg Grundbrät

5 g Bio-Aufschnitt/Fleischkäse AF, Art.-Nr.: 240943,
2 g Bio Superba AF, Art.-Nr.: 240951
3 g Bio Nadurot, Art.-Nr.: 241004
3 g Kutterhilfsmittel C, Art.-Nr.: 227188
10 g Bio Kutterpower OH AF, Art.-Nr.: 240944
10 g Meersalz Fein, Art.-Nr.: 258134
10 g Nitritpökelsalz

Zutaten pro kg Einlagefleisch

8 g Bio Bierschinken ohne Hefe, Art.-Nr.: 237910
2 g Bio Superba AF, Art.-Nr.: 240951
10 g Bio Kutterpower OH AF, Art.-Nr.: 240944
3 g Bio Nadurot, Art.-Nr.: 241004
3 g Kutterhilfsmittel C, Art.-Nr.: 227188
10 g Meersalz Fein, Art.-Nr.: 258134
10 g Nitritpökelsalz

BIOFACH

13. – 16. Feb. 2024, Nürnberg
Halle 9, Stand 680

**ANUGA
FOOD
TEC**

19. – 22. März 2024, Köln
Halle 9.1, Stand A010

**BESUCHEN
SIE UNS!**

Seydelmann



Automatenmischwolf AE 130 M

**4-in-1-Funktion: Zum Mischen und anschließenden
Wolfen, zum Wolfen und anschließenden Mischen,
als reiner Mischer oder reiner Automatenwolf nutzbar**



NEU!



Mehr Infos:



Maschinenfabrik Seydelmann KG

Tel. +49 (0)711 / 49 00 90-0 Hölderlinstraße 9
info@seydelmann.com 70174 Stuttgart
www.seydelmann.com Germany

**Kutter Feinstzerkleinerer
Mischer Produktionslinien
Wölfe Gebrauchtmachines**