

Fahrbare Metzgerei erschließt neue Einkommensquellen

Marktnischen zu erobern ist immer wieder eine lukrative Möglichkeit, den Umsatz zu steigern und sich von der Masse abzuheben. Mit der „fahrbaren Metzgerei“, die die Fleischertechnik Gebrüder Hornickel aus Breitingen anbietet, eröffnen sich für Fleischer neue Geschäftsfelder.

Fleischermeister Harry Reumerschüssel ist für seine ausgezeichnete Frischwurst bei seinen Kunden beliebt. Deshalb verkauft er seine Wurst nicht nur im Verkaufsraum seiner Fleischerei, sondern hat zudem eine Verkaufstheke im nahe gelegenen Plus-Markt, die er mit seinen Produkten beliefert. Die Verkaufstheken und -räume hält er in Schuss, denn klar ist, Wurst wird auch übers Auge verkauft. Deshalb wird regelmäßig renoviert und in dieser Zeit über einen Verkaufswagen die Kundenschaft bedient.

Nur mit seinen Produktionsmöglichkeiten steht Reumerschüssel vor einem Problem. Der Verkaufserfolg zwingt ihn eigentlich zu einer kompletten Modernisierung von Maschinen und Räumlichkeiten. Bloß, wo soll er in dieser Zeit produzieren? Den Verkauf im eigenen Laden könnte er ja für drei Wochen schweren Herzens schließen, aber der Supermarkt muss trotzdem beliefert werden. Vorproduzieren? Dann ist der gute Ruf dahin. Was also tun?

Das gleiche Problem beschäftigt Fleischermeister Robert Roth. Endlich wird die Dorfstraße vor seinem Geschäft saniert. Die Frage stellt sich nur, wie kommen nun die Waren zum Produktionsbereich und die Erzeugnisse zum Versand, wenn kein Lkw mehr in den Hof fahren kann? Das Geschäft für ein halbes Jahr zu schließen, wäre fast der Ruin.

Beide Fleischer haben nun eine Alternative. Die Firmen Fleischertechnik Gebrüder Hornickel GmbH in Breitingen und Marco Pfaff & Co Spezialfahrzeuge GmbH in Bad Lausick haben gerade die Entwicklung an einer

mobilen Metzgerei beendet. Mobil heißt dabei für die beiden Fleischer, dass sie bei Bedarf eine Produktionsstätte mieten, aufstellen und nutzen und nach Beendigung der Modernisierung oder Fertigstellung der Straßenaarbeiten wieder zurückgeben können.

Und das Wichtigste ist, während sie die Ausweichproduktionsstätten nutzen, brauchen die Metzger auf nichts zu verzich-

klappbarer Arbeitstisch und Wursthängekörbe komplettieren die Wurstproduktionsstätte, die durch die eingebaute Umkledekabine (2,3 m²) mit integriertem WC und Waschmöglichkeit sowie durch seine Abmessungen im Arbeitraum (17 m² bei 2,50 Metern Raumhöhe) als registrierter Betrieb in Sinne der Fleischhygieneverordnung betrieben werden kann.

Der Clou der fahrbaren Metzgerei der beiden Firmen aus Thüringen und Sachsen ist, dass die Seitenwände des Hängers im ruhenden und abgestützten Zustand um jeweils fast 70 Zentimeter per Hand ausgefahren werden können. So ist die fahrbare Metzgerei mit eingefahrenen Seitenwänden nur 2,50 m breit (ausgefahren 3,85 m), 6,60 m (mit Zugdeichsel 8,50 m) lang und 3,60 m hoch.



Der Prototyp der fahrenden Metzgerei ist noch mit drei Achsen ausgestattet, das Serienmodell wird dann ein Zweiachs-Tandemanhänger sein.

Anzeige

MOBIL VERKAUFEN!!!

- >> Verkaufsfahrzeuge
- >> Kühlhänger
- >> Kühlzellen
- >> Marktwagen
- >> Viehhänger

von SCHUH-KNECHT
Tel.: 03 41/6 51 13 36
Fax: 03 41/6 51 13 39
www.onhänger-schuhknecht.de



Der Innenraum bietet genügend Platz für zwei Arbeitskräfte.



Mit Spezialmaschinen stattete Schwan den Anhänger aus.

ten, denn die „fahrbare Metzgerei“ ist mit allem, was die Arbeit erleichtert und die Herstellung eines kompletten Wurstsortimentes erfordert, ausgestattet.

Angefangen mit dem Fleischwolf (98er-Lochscheibendurchmesser), über den 20 Liter Kutter mit Sechser-Messerkopf und einem 60 Liter Menger, bis hin zum Kolbenfüller (25 Liter) von der Firma DMS-Maschinensysteme befinden sich alle nötigen Verarbeitungsanlagen in dem Tandemachs-Anhänger.

Mit einer Rauch-/Koch- und Backanlage sowie einem Kochkessel der Firma Josef Schwan GmbH wird die maschinentechnische Einrichtung für alle Anforderungen eines Fleischereibetriebes vervollständigt.

Die Fleischannahme über eine Seilwinde, die Rohrbahnanlage bis zum Kühlraum (2,5 m²), der gekühlte Abfallbehälter, Fettabscheider, Spülbecken mit Warmwasserbereitung, ein

Natürlich besitzt die fahrbare Metzgerei mit einem zulässigen Gesamtgewicht von fünf Tonnen und einer höhenverstellbaren Zugdeichsel die verkehrstechnische Zulassung und TÜV und ist insgesamt mit dem CE-Zeichen gekennzeichnet.

Mit dieser Ausstattung und diesen Größenverhältnissen können zwei Arbeitskräfte etwa acht bis zehn Schweine und ein halbes Großvieh pro Woche darin verarbeiten. Verarbeiten heißt dabei, dass die geschlachtete Ware über die Rohrbahn in den Anhänger transportiert wird und als Wurst und Fleischwaren diese verpackt wieder verlässt.

Roth kann also beruhigt die Straßensanierung abwarten und Reumerschüssel die Modernisierung der eigenen Produktionsräume planen, denn eine fahrbare Metzgerei können beide sich bald deutschlandweit bei ihrem Fleischereibedarfhändler mieten.

Seit Jahren schon denkt Fleischer Roth darüber nach, wie er mehr Wurst verkaufen kann, um sein Einkommen zu erhöhen. Am liebsten wäre ihm aber ein neues Geschäftsfeld, wo er das machen müsste, was er am besten kann, nämlich Wurst herstellen.

Roth hat noch ein weiteres Problem. In der nahe gelegenen landwirtschaftlichen Tierproduktionsgesellschaft denkt man darüber nach, in die Direktvermarktung einzusteigen und auch Wurst zu verkaufen. Damit hätte er einen weiteren Konkurrenten, und statt neue Einkommensquellen zu erschließen, würde sich sein Umsatz reduzieren.

Aber, wenn man die Konkurrenz nicht ausschalten kann, so sagt der Volksmund, so soll man sich mit ihr verbünden. Da Direktvermarkter in der Regel keine Fleischermeister haben, ist



Über die Rohrbahn gelangen die Schlachtkörper in den Produktionsraum und können auf dem Arbeitstisch groberlegt werden.

auch klar wie Roth dies machen kann. Er schlachtet und verarbeitet für den Direktvermarkter als Lohnmetzger. Damit schlägt er zwei Fliegen mit einer Klappe. Er schafft sich eine neue Einnahmequelle und verdient gleichzeitig am Angebot der Konkurrenz.

Mit der neuen fahrbaren Metzgerei könnte Roth sogar noch mehr. Er verarbeitet nicht nur die Tiere des Direktvermarkters, sondern er produziert die Wurst sogar auf dem Hof des Tierproduzenten und wenn, wie angekündigt, der Anhänger in Kürze zusätzlich mit einem Schlachtstand für Schweine und Großvieh ausgeliefert wird, eröffnet sich Roth und anderen Fleischer die Möglichkeit, Lohnmetzgerleistungen professionell als neues Geschäftsfeld zu betreiben.

Lohnmetzgerleistungen können an vielfältige Zielgruppen vermarktet werden. Denkbar wäre, dass der Fleischer regelmäßig ein oder zwei Mal im Monat bei der Tierproduktionsgesellschaft schlachtet und Wurst produziert. In der übrigen Zeit



Füller, Kutter, Mischer und Wolf komplettieren die Innenausstattung der fahrbaren Metzgerei.

bietet er seine Leistungen Privathaushalten zur Hausschlachtung an. Oder denkt man an Volks- und Vereinsfeste, deren Höhepunkt beispielsweise die gläserne Produktion des verkauften Rostbräts, Bratwurst oder der Schweinshaxe vor Ort ist.

Nach Aussage des Anhängerherstellers besteht für Lohnmetzgerleistungen Bedarf, der durch die fahrbare Metzgerei nun auch wirtschaftlich befriedigt werden kann. Mit dem durch die Fleischertechnik Gebrüder Hornickel GmbH zur Verfügung gestellten Geschäftskonzept zum Angebot von Lohnmetzgerleistungen ist es möglich, als Fleischer auf seine Kernkompetenzen zu setzen und neue Einkommensquellen damit zu erschließen, was der Metzgermeister am Besten kann: mit der Wurstproduktion. Lohnmetzgerleistungen zu bieten ist auch eine Chance für Jungmeister, den Weg in die Selbstständigkeit zu finden.

Lohnmetzgerleistungen professionell am Markt anzubieten bedeutet aber auch für den Fleischermeister, sich einigen neuen Anforderungen zu stellen. Beispielsweise muss der Metzger in der Lage sein, ein einzelnes Schwein vollständig zu ver-

arbeiten und dabei die Wurst zu produzieren, die der Kunde wünscht. Lohnmetzgerleistungen anzubieten heißt also auch, den Kunden zu beraten, welche Wurst aus einem Schwein produziert werden kann, um ohne „Abfall“ eine komplette Verarbeitung möglich zu machen.

Sich als Lohnmetzger selbstständig zu machen oder Lohnmetzgerleistungen als zweites Geschäftsfeld zu betreiben, heißt also auch, auf neue Art und Weise zu produzieren. Eine Wurstsorte muss durch verschiedene Rezepturen erstellt werden können und die gesamte Verarbeitung eines Schweins sollte der Lohnmetzger im Vorhinein planen können. Deshalb bietet die Fleischertechnik Gebrüder Hornickel GmbH, in Zusammenarbeit mit dem Fleischwirtschaftsfachberater Wolfgang Wehrle, Seminare für Lohnmetzger zur Einführung in die Lohnmetzgerei an.

Lohnmetzgerleistungen anzubieten heißt aber auch zu organisieren, denn der Aufstellungsort muss vom zuständigen Veterinäramt genehmigt werden und sollte Wasser-, Abwasser- und Elektroanschluss besitzen, auch wenn die fahrbare Metzgerei mit einem Notstromaggregat ausgerüstet ist. red

Kühltransporter.

Komfort und Qualität
praxisgerechte und individuelle Ausstattung.

Frischdienst und Tiefkühlung
große Auswahl zu fairen Preisen.



T. 0681/81 95 69 - F. 0681/81 95 80
Escherger Weg 11 - 66121 Saarbrücken

Innovative Kühlfahrzeuge für das Fleischer- und Metzgerhandwerk



Kühlauflbauten in allen
Größen und Ausführungen
Fahrzeuginsolierungen
Hergestellt nach DIN-ISO 9002
ATP und HACCP-konform



Neufahrzeuge zu
günstigen
Konditionen sofort
ab Lager lieferbar



STS Kühl- und Nutzfahrzeuge
Gunther Schwarz GmbH & Co. KG
Daimlerstr. 2
75210 Kehlern-Dietlingen

Tel. 0 72 36-13 05 55
Fax 0 72 36-87 38
Internet: <http://www.sts-fahrzeugbau.de>
e-mail: gunther.schwarz@sts-fahrzeugbau.de