

# Viel Fleisch auf wenig Fläche

► **Auf das Gründungsjahr 1750** geht das Gasthaus „Bruckwirt“ der Familie Hochhauser in Pichl bei Wels zurück. Und die Fleischertradition feiert im Jahr 2014 auch schon das 100-jährige Jubiläum. Aus dem, was Urgroßvater Hans Hochhauser kurz vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs gründete, ist heute ein moderner Schlacht-, Zerlege- und Verarbeitungsbetrieb auf EU-Standard geworden. Die alte Familiengeschichte passt gut zu dem jungen Hannes, der noch vor wenigen Jahren österreichischer Bundessieger der Fleischer war, denn sie zeigt, dass man stets frühzeitig auf Veränderungen reagiert hat: Wo der Markt das Festhalten an Traditionen belohnt hat, etwa bei den überlieferten Familienrezepturen, haben die Hochhausers diesem Trend entsprochen. Wo die Konsumententrends aber neue Wege gefordert haben, hat die innovative Fleischerfamilie diese auch eingeschlagen.

Bis 1990 hatte auch die Fleischerei Hochhauser die althergebrachte Ordnung: „Hinten“ wird produziert, „vorne“ wird verkauft. Doch dann wurde schnell deutlich, dass immer mehr Kunden Fleisch und Wurst im Supermarkt einkaufen. Die Reaktion der Fleischerfamilie war: „Dann bauen wir auch einen Supermarkt.“ Der Detailverkauf wurde geschlossen und der Supermarkt-Plan im Stammhaus umgesetzt. Der Mut wurde belohnt, denn von jetzt an ging es bergauf: Heute gehören der umtriebigen Fleischerfamilie drei Sparmärkte mit zwischen 500 und 1.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche.

1997 wurde die Produktionsfläche erweitert, die Verladung erneuert, alles auf modernen EU-Standard gebracht. „Der Aufwand, das alles in einem bestehenden Gebäude zu schaffen, ist sehr groß. Aber das wirtschaftliche Risiko der Auslagerung und des Neubaus wäre noch größer gewesen.“ Um den gewachsenen Produktionsbetrieb auszulasten, gewann Hochhauser neue Kunden aus dem Handel und der Gastronomie. So ist der Fleischer aus Pichl zum überregional bedeutenden Nischenspezialisten geworden, der vom kleinen Gastronomiebetrieb bis hin zum großen Fleisch verarbeitenden Industriebetrieb liefert.

## Traditionell und innovativ

Bei all diesen Expansionen und Modernisierungen bleiben die Hochhausers ihren Wurzeln treu: Es blieben die oft seit Generationen gepflegten Kontakte zu den Bauern und die eigene handwerkliche Schlachtung im eigenen Schlachthof. Heute – bei rund 70 t Fleischverarbeitungs- menge pro Woche – sieht Hannes Hochhauser gerade die eigene Schlachtung als wichtigen Baustein seines Erfolgs: „Wir beziehen nur Tiere aus der Region. Und mit Region meinen wir vor allem das oberösterreichische Hausruckviertel.“ Die eigene Schlachtung bringt der innovativen Fleischerfamilie auch Vorteile



**Eines der Hochhauser-Erfolgsprodukte: Die Edelbratwurst ist aus 100 Prozent Kalbfleisch und Rapsöl.**

bei der Wurstqualität. Dazu sagt der 31-jährige Fleischermeister: „Bei uns arbeiten langjährige gelernte Fachleute. Wenn in der Schlachtung, der Zerlegung und der Produktion die gleichen Köpfe arbeiten, dann können Kundenwünsche besser erfüllt werden und es kommt am Ende einfach das bessere Produkt heraus.“ Wenn sich heute auch die Großen und Erfolgreichen im Lebensmittelhandel für die Hochhauser-Spezialitäten interessieren, dann auch, weil man sich in Pichl frühzeitig mit neuartigen Produkten und „der Thematik SB“ auseinandergesetzt hat. Hannes Hochhauser nimmt eine 220-g-Packung mit vier „Edelbratwürsten“ in die Hand und erklärt: „Die bestehen aus 100 Prozent

Mit seinen elf Mitarbeitern in der Produktion setzt Johannes Paul „Hannes“ Hochhauser enorm viel Fleisch auf kleiner Fläche um. Dabei machen die Hochhausers fast alles selbst: Vom Vieheinkauf über die Schlachtung bis zur Entwicklung neuer Produkte, die etwa länger haltbar, attraktiv verpackt oder ohne Schweinefleisch sind. Mit der Software winweb-food wurden jetzt die Weichen auf weiteres Wachstum gestellt.



**Fleischermeister Hannes Hochhauser setzt bei der weiteren Expansion im Liefergeschäft auf die Unternehmenssoftware winweb-food.**



## Winweb, die Fleisch-Software

Das Softwareunternehmen Winweb ist ein ausschließlich auf die Fleischwirtschaft spezialisierter Anbieter. Diese Konzentration auf Fleischverarbeitung und -handel ergibt wichtige praktische Anwendervorteile:

- Die Software umfasst alle Leistungsbereiche, die ein Fleisch verarbeitendes Unternehmen oder der Handel haben kann – von Vieheinkauf und Schlachtung über Einkauf, Zerlegung und Produktion bis hin zum Verkauf und der Filialkontrolle.
- Die Software wurde so entwickelt, dass kaufmännische und fachlich-praktische Mitarbeiter ohne besondere IT-Ausbildung in kürzester Zeit mit dem System arbeiten können. Das Arbeiten mit Winweb geht schnell und braucht keine eigene IT-Abteilung im Unternehmen.
- Die Integration von Peripheriegeräten unterschiedlicher Hersteller in der gesamten Prozesskette ist Standard. Winweb kennt die bei seinen Kunden eingesetzte Technik im Bereich Waagen, Scannern und Auszeichnern.
- Winweb ist die praxisingerechte Lösung für die wachsenden Anforderungen des Gesetzgebers, des Handels und der Konsumenten zur Rückverfolgung eines Fleisch-erzeugnisses bis zum lebenden Tier. Produktionsplanung sowie Qualitäts- und Herkunftssicherung laufen „Hand in Hand“.
- Mit Winweb kommt zur technologischen Betriebssicherheit die kaufmännische Sicherheit – der Anwender erkennt zu jedem Kunden und Artikel, zu jeder Charge und Lieferung den erreichten Deckungsbeitrag. Das schafft den sicheren Blick auf Wareneinsatz, Rohertrag oder Filialerfolg.

[www.winweb.info](http://www.winweb.info)



Auch der Etikettendrucker wird über winweb-food gesteuert.

2010, zuerst im Internet und dann auf der Fachmesse IFFA, begann Hochhauser, die Anbieter von Unternehmenssoftware unter die Lupe zu nehmen. Auf drei Dinge kam es ihm dabei besonders an: 1. Langlebigkeit und Sicherheit des Anbieters. „Ich wollte den sicheren Eindruck haben ‚die gibt es noch lange‘.“ 2. Alle Bereiche des Unternehmens „sicher im Griff“ haben. 3. Erfahrung und Referenzen im Fleischbereich. Zu diesem Anforderungsprofil kamen ganz praktische Anliegen. Hannes Hochhauser: „Ich brauche auch einen Partner, der mir Support liefert, wenn ich morgens



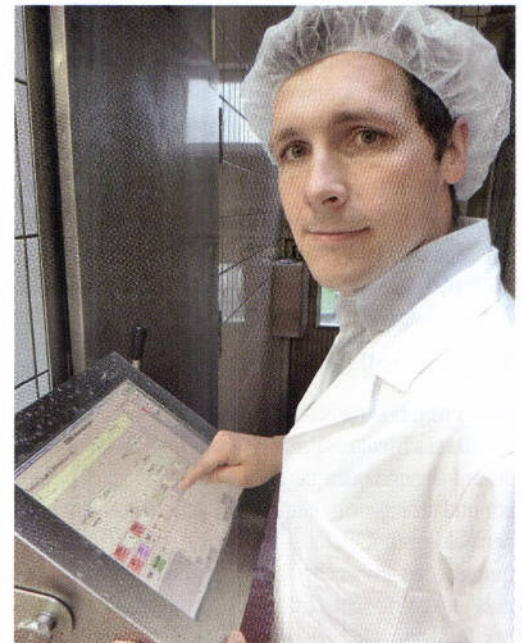
In einer Fleischerei müssen Software und Hardware, wie etwa Computertastaturen in der Produktion, auf die Praxisbedingungen ausgerichtet sein – auch wenn der Dampfstrahler in der Nähe ist.

Kalbfleisch und Rapsöl. Das entspricht den Kunden, die auf Schweinefleisch verzichten wollen und müssen.“ Das Produkt mit 30 Tagen Haltbarkeit ist ein Renner in den SB-Regalen der Supermärkte. Unter den bestverkauften Produkten von Hochhauser findet sich mehrmals das Erfolgsrezept „Handwerkliche Qualität + Haltbarkeit + praktische Verpackung“, etwa bei den Blut- und Leberwürsten. Aber hier will Hannes Hochhauser das Geheimnis im Detail lieber nicht lüften.

### Erfolgsfaktor Software

Wer die Fleischerei Hochhauser besucht, staunt über die enormen Fleischmengen, die in diesem räumlich überschaubaren Betrieb verarbeitet werden. Jetzt haben sich die Hochhausers zum Erfolg die Betriebssicherheit dazugekauft. Mit Hilfe einer integrierten Unternehmenssoftware steuert und kontrolliert Hannes Hochhauser alle Bereiche, in denen es um das Geld geht: Warenein- und -ausgang, Annahme und Ausführung von Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen.

Die Investitionsentscheidung für die richtige Software sieht der Hochhauser-Geschäftsführer als eine der wichtigsten überhaupt an. Und entsprechend sorgfältig hat er die Entscheidung vorbereitet: Schon Jahre vorher nutzte Hannes Hochhauser Kollegenkontakte, um sich nach Erfahrungen mit Software zu erkundigen. Doch er fand bei den Kollegen keine Lösung, die ihn zufrieden gestellt hätte: „Einmal war das System gut für die Schlachtung, ein anderes Mal war da eine gute Wurstkalkulation. Aber für die Tiefe, in der unser Betrieb arbeitet, war nichts Richtiges dabei.“



Die Unternehmenssoftware winweb-food hat sich im harten Praxisalltag der Fleischerei Hochhauser in Pichl voll bewährt.



um 3 Uhr in der Produktion ein Problem habe.“ Nachdem sich der junge Fleischermeister kundig gemacht hat, fiel die Entscheidung auf den Anbieter Winweb. Und auch noch ein letzter Zweifel wurde ausgeräumt: „Winweb ist in Aldenhoven zuhause. Das liegt in Deutschland, nahe der Grenze zu Holland. Ich überlegte damals, ob vielleicht ein Anbieter aus der Nähe besser wäre.“ Schließlich überzeugte, dass die Experten von Winweb selbst nach Pichl kamen und die Einführung nicht an externe Partner vergeben hatten. Auch erfolge die Unterstützung bei der Anwendung einer Unternehmenssoftware meist über Fernwartung via Internet oder durch telefonischen Support.

### **Nutzen für den Anwender**

Mit der Einführung von winweb-food, durch die das zeitaufwändige und mühselige Arbeiten mit Excel-Tabellen ein Ende hatte, ist im Hause Hochhauser vieles anders und besser geworden. Als wichtigsten Vorteil nennt der junge Chef, dessen Erwartungen „in jeder Hinsicht voll erfüllt worden“ sind, die Preispflege. Denn bei den zahlreichen verschiedenen Zuschnitten und Sonderwünschen der Kunden fallen hier viele Daten an. „Gerade die Schweinefleischpreise sind heute nicht mehr so vorhersehbar. Wenn beispielsweise im Hochsommer die Schweine um 5 Cent teurer werden, dann kann das bedeuten, dass der Schopf um 15 Cent teuer wird, der Bauch aber nur um zwei. Das muss meine Software einfach wissen und können.“

Der zweite wichtige Bereich, in dem sich die Fleischerei Hochhauser mit der Software von Winweb jetzt einen Vorsprung eingekauft hat, heißt „Rückverfolgung“. Dazu Hannes Hochhauser: „Ich meine damit nicht nur die Rückverfolgung von Tieren, Fleisch oder Verarbeitungchargen. Auch die Rückverfolgung von Kundendaten ist ein Gewinn.“ Vor einer Angebotsabgabe schaut er gerne nach: „Welche Angebote habe ich diesem Kunden zuletzt gemacht?“, und: „Was hat dieser Kunde wann zuletzt gekauft?“

Von den Vorteilen der neuen Software profitieren nicht nur die Chefs des Familienunternehmens. Schließlich sind 10 PCs sowie

Waagen, Etikettendrucker und Scanner an die Software angeschlossen. Und an diesen Geräten arbeiten auch Mitarbeiter, die vorher noch nie mit dem Computer gearbeitet haben. So wird es nicht nur attraktiv, bei Hochhauser zu kaufen, sondern auch, hier zu arbeiten.

Ganz nebenher erfüllt die neue Software noch eine weitere wichtige Aufgabe: „Alles geht deutlich schneller und den Mitgliedern der Inhabersfamilie bleibt so ein bisschen mehr Freizeit. Die letzte Frage an Hannes Hochhauser gilt dem Preis-Leistungs-Verhältnis. Seine Antwort: „Ein guter Mechaniker sollte sich auch ein gutes Werkzeug kaufen.“

**Fritz Gempel**