

Starke
Leistung.

GRAMILLER

www.gramiller.at

Bestleistung mit etabliertem System und den besten
Marken machen Appetit auf gute Zusammenarbeit.

Ö S T E R R E I C H I S C H E

FLEISCHER

Z E I T U N G

Offizielles Organ der Bundesinnung der Lebensmittelgewerbe/ Bundesfachverband der Fleischer sowie der Landesinnungen und der ihnen angeschlossenen Berufsgruppen

ONLINE
FLEISCHERZEITUNG.AT

AUSGABE
07
06. 05. 2016

P.b.b. Zul.-Nr. 02Z030730 W, Österr.
Wirtschaftsverlag, Grünbergstr. 15,
1120 Wien, Retouren an PF 100,
1350 Wien, Postnummer 6

THEMA
IFFA 2016

SEITE 2

Bonusfleischer

SEITE 4

SERIE
Brief an die Fleischer

SEITE 5

VEREDELUNG
Prosciutto

SEITE 6

ÖFZ ON TOUR
Bei Lechner in
Kilb/NÖ

SEITE 8

SPEZIAL
Wursterzeugung

SEITE 10

Ihr Draht
zur ÖFZ:

01/546 64-382

Mit Empathie zum besseren Ergebnis

Entwicklung von Kommunikationsinhalten und Strategien im Auftritt zu den Kunden können Wunder wirken

Wie Fachgeschäfte ihre Kompetenz stärken und das Vertrauen ihrer Kunden nachhaltig gewinnen können, lautete der spannende Themenbogen beim jüngsten Chefmeeting der Bonusfleischer in der Landwirtschaftskammer in Linz. Empathie – also die Fähigkeit und Bereitschaft, Gedanken, Emotionen, Motive und Persönlichkeitsmerkmale einer anderen Person zu erkennen und zu verstehen – war dabei ein zentrales Element. Denn die persönliche Beziehung zum Kunden ist einer der Vorteile, die Fachgeschäfte nach wie vor gegenüber Supermärkten haben. Allerdings wird dieser Vorteil im Tagesgeschäft nur all zu oft übersehen beziehungsweise unterschätzt.

Keine Tricks

„Es gibt keine Tricks oder kein Geheimrezept, außer unser Wissen, unser Können, unsere Erfahrung und dass wir das Herz am rechten Fleck haben“, sagte dazu Pamela Mensing von der Lebensmittelakademie. Die studierte Verhaltensforscherin mit Coachingausbildung und Coachingerfahrung bei hunderten Handwerksbetrieben hilft bei der Entwicklung von Kommunikationsinhalten und Strategien im Auftritt zur (Neu-)Kundschaft. Wie das funktionieren kann, demonstrierte sie mit Rollenspielen, an welchen eine Gruppe von Bonusfleischern freiwillig teilgenommen hat.

Was anfangs trivial erscheinen mag, wird sehr schnell ernst, wenn



Bundesinnungsmeister Rudolf Menzl, Chef der Bonusfleischer Karl Wegschaider und Johann Schlederer, Geschäftsführer VLV (v.l.) beim jüngsten Chefmeeting der Bonusfleischer in Linz.

konkrete Problemstellungen zu lösen sind. Anhand von vier verschiedenen Kundentypen wurde veranschaulicht, wie unterschiedlich die Zugänge sind, wie sehr es eben auf die eingangs erwähnte Empathie ankommt, um die Kunden da abzuholen, wo sie sich – im übertragenen Sinn – gerade befinden: In einer bestimmten Lebenssituation, mit einem bestimmten Selbstverständnis und bestimmten Ansprüchen.

Dies zu erkennen und darauf einzugehen, ist die hohe Kunst der Kundenbetreuung, die geradewegs zu ei-

ner nachhaltige Kundenbindung führt. Dass die Bonusfleischer ein Gespür dafür haben, zeigte sich nicht nur bei den Rollenspielen, sondern lässt sich auch an deren Betriebsergebnissen ablesen, die im Rahmen des Chefmeetings präsentiert wurden. Diese sind nämlich durchaus zufriedenstellend. Selbst unter Einrechnung von kalkulatorischen Kostenpositionen, wie ein angemessener Unternehmerlohn und ebensolche Miete für die Betriebsnutzung, bleibt unterm Strich ein positives Ergebnis. **MP**

Lesen Sie mehr auf Seite 4

LASKA
übertragendes Know-How
Mehr auf
www.laska.co.at,
info@laska.co.at

Know-Hipw

Der Partner für innovative Fleisch- und Lebensmittelverarbeiter.

Kommentar _____ !

Jetzt geht's
zur IFFA



MAX POHL

m.pohl@wirtschaftsverlag.at

Nun ist es bald soweit: am 7. Mai beginnt die IFFA. Es ist meine erste und ich bin gespannt, was mich auf dieser größten europäischen Fleischfachmesse erwartet. Sie sei sehr industriellastig, habe ich im Vorfeld gehört und das würde mich nicht wundern, wird doch das Geschäft mit Fleisch und Fleischwaren seit längerem von industriellen Erzeugern und Handelskonzernen dominiert. Doch ich bin überzeugt davon, dass es in Frankfurt auch vom und für das Fleischerhandwerk sehr viel Interessantes zu erfahren geben wird. Und dass die Großen von den Kleinen lernen können, ebenso wie die Kleinen von den Großen. Ich gehe da jedenfalls unvoreingenommen hin und lasse mich überraschen, gerne auch ins Staunen versetzen. Wie das dann wirklich war, lesen Sie in der nächsten Ausgabe.

**STARKER PARTNER DER
HEIMISCHEN FLEISCHER**

MEIER VERPACKUNGEN
Wir verpacken Ihren Erfolg!

www.meierverpackungen.at

Schneller. Zuverlässiger. Produktiver.

Führende Unternehmen der Fleischbranche setzen weltweit erfolgreich auf das CSB-System. Steigern auch Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit mit unseren IT-Komplettlösungen.

Ihre Vorteile:

- Optimal vorkonfigurierte Prozesse
- Abdeckung aller Branchenanforderungen
- Schneller ROI durch kurze Implementierungszeiten

CSB-System AUSTRIA GmbH
Hietzinger Kai 13 Top 9 ■ 1130 Wien
info.at@csb.com ■ www.csb.com