



Die neugestaltete Fassade mit bodentiefen Fenstern der Fleischerei Höller macht sichtbar Lust auf das Einkaufserlebnis im Laden.

Aichinger

„Etwas Besonderes geworden!“

Ein gut gehender Betrieb, ein Betriebsgebäude mit Produktion und großzügigem Ladengeschäft, neun Medaillen beim Internationalen Fachwettbewerb für Fleisch und Wurstwaren (IFFW), ein gefragter Ausbildungsbetrieb und mit Sohn Stefan steht die nächste Generation mit Hingabe am Zerlegetisch und am Kutter.

Magdalena und Karl Höller aus Zöbern (Niederösterreich) hätten in den Betriebsferien im Juli auch Urlaub machen können. Doch stattdessen wurden mit Aichinger der Komplettumbau zu einem hybriden Laden, der Einbau einer Fensterfront und die Neugestaltung der Fassade minutiös geplant und in nur 14 Tagen umgesetzt. Die Ladenbauer und die anderen Handwerker haben es laufen lassen.

„Es ist etwas Besonderes geworden!“, sagte ein glücklicher Stefan Höller bei der Eröffnung am 17. Juli 2024. Ein halbes Jahr später ist auch seine Mutter Magdalena Höller sehr froh, das große Projekt umgesetzt und in die Zukunft der nächsten Generation investiert zu haben. Seit 1987 betreibt sie mit ihrem Mann Karl die Metzgerei im 1.380-Einwohner-Ort Zöbern in der Buckligen Welt, an der A2 zwischen Wien und Graz gelegen. Anfangs nur zu zweit und in gepachteten Räumen

einer Metzgerei im Ort, seit 1999 im eigenen Betriebsgebäude am Ortsrand. Sie kennt ihre Kundschaft, war „schon skeptisch“, ob das neue Konzept angenommen werden würde.

Das Ladengeschäft ist von Montag bis Donnerstag von 7 bis 13 Uhr in Bedienung geöffnet, freitags bis 18 Uhr, samstags bis 12 Uhr. Danach wird das Rolltor vor der Bedientheke heruntergelassen und der Betrieb auf Selbstbedienung im Eingangsbereich umge-

stellt. Der SB-Bereich ist von Montag bis Samstag von 7 bis 19 Uhr, sonntags und feiertags bis 19 Uhr zugänglich.

Zugang mit Bankkarte

Außerhalb der Öffnungszeiten in Bedienung haben die Kunden mit der Bankkarte oder mit dem Smartphone mit eingeschalteter NFC-Funktion Zugang. „Wir wollen niemand aussperren, eine Bankkarte hat mittlerweile

Solekühlung für Kühltheken

Die Familie Höller hat sich bereits vor 20 Jahren für eine zukunftsweisende Solekühlung entschieden. Dabei fließt die Sole direkt durch den Verdampfer und es werden keine Expansionsventile benötigt. Dazu wird eine sehr geringe Menge an Kältemittel – und diese nur außerhalb des Ladengeschäfts – benötigt, um die Sole zu kühlen.

Die Kühltheke Sirius3 lässt sich neben der Solekühlung mit sämtlichen am Markt gängigen Kältemitteln betreiben, beispielsweise mit Kältemitteln, die im gesamten Kreislauf eingesetzt werden, zudem mit Lösungen mit dem Kältemittel Propan und Wärmetauschern in der Theke, bei der die warme Energie über eine Sole nach dem Water-Loop-Prinzip nach außen geführt wird. Im SB-Bereich steht der neue TOPSpot ECOplus, der bis zu 55 Prozent weniger Energie benötigt als ein herkömmliches SB-Kühlmöbel.

jeder dabei“, sagt Stefan Höller. Er wollte ursprünglich den Betrieb komplett auf SB-Betrieb umstellen. Das barrierefreie Zugangs- und Bezahlkonzept des Smart-Stores brauchte zudem ein „Korrektiv“. Die bodentiefen Glaselemente schaffen maximale Transparenz und verhindern zusammen mit den beiden Überwachungskameras Vandalismus und Diebstahl. Mit Erfolg: „Minimal“ sei der Diebstahl.

Die selbst hergestellten Fleisch- und Wurstwaren werden vakuumiert und mit einem Etikett mit Barcode ausgezeichnet verkauft. Die Fleischwaren werden in der offenen Kühltheke Sirius3 präsentiert, der Wurstaufschnitt, Würste und Speck zusammen mit den Molkereiprodukten in dem mit Glas-Schiebeelementen geschlossenen SB-Kühlmöbel TopSpot ECOplus.

Angebot ausgeweitet

In den Sommermonaten musste die Familie oft schon am Sonntagvormittag die Theken nachbestücken, mittlerweile

„Der Umsatz ist bis 13 Uhr höher als früher bis 18 Uhr.“

le wurden das Sortiment sowie die Menge der Wurst- und Fleischwaren deutlich erhöht. In offenen Kühlregalen werden Obst und Gemüse angebo-



Die Familie freut sich über den umgebauten Laden: Karl, Stefan und Magdalena Höller.

Aichinger

ten, zudem in einem Kühlschrank Getränke. Wochentags werden Semmeln und Plundergebäck im Kombidämpfer frisch gebacken, am Wochenende zudem Süßes aus einer nahen Konditorei

versorgers wird das Sortiment gut angenommen. Der Durchschnittsbon ist an Sonn- und Feiertagen von zwölf auf über 20 Euro gestiegen.

Mehr Umsatz

Und wie hat sich der Umsatz im Bedienbereich entwickelt? Magdalena Höller strahlt: „Der Umsatz ist bis 13 Uhr höher als früher bis 18 Uhr.“ Deshalb wurde eine weitere Verkäuferin eingestellt. Die Fachverkäuferinnen freuen sich, dass nur noch bis 13 Uhr geöffnet ist, das elektrisch betriebene

angeboten. Aufstriche, Marmelade, Honig von regionalen Erzeugern, Öl und Essig und Trockenware ergänzen das Sortiment. Trotz eines örtlichen Nah-

Kurzprofil

- **Betrieb:** Fleischerei Höller GmbH, 2871 Zöbern, Kampichl 35
 - **Gründung:** 1987
 - **Geschäftsführer:** Magdalena und Karl Höller
 - **Mitarbeitende:** 15, davon 5 in der Produktion
 - **Spezialitäten:** Buckelberger, Hauspeck, Hausgeselchtes, Kanzelextra, Kräuterstreichwurst, Kampichler Rauchwurz, Käswurst, Polnische, Pfefferkarree, Mostknoferl, Würstel vom Prägartner Waldschaf
 - **Wurstsorten:** 80
 - **Umsatzgewichtung:** 60 % Ladengeschäft, 40 % Gastronomie, Lebensmittel Einzelhandel, Lohnschlachtere
- www.hoeller-fleischer.at



Die Bedienteke ist das Herzstück des Ladengeschäfts. Eingerahmt wird dieses von einem Rolltor, das außerhalb der bedienten Öffnungszeit die Bedienteke abtrennt.

Aichinger



Wurst- und Molkereiprodukte werden im SB-Kühlregal TopSpot MIO+ angeboten.

Aichinger



Am Self-Check-Out-Terminal scannt der Kunde den Barcode und bezahlt.

Aichinger

Rolltor nach unten fährt, nur noch die Theken im SB-Bereich aufzufüllen, in der Bedientheke die Fleischwaren auszuräumen, die Wurstwaren mit der Nachtdeckung zu schützen sind.

skeptisch, aber der Aufwand hat sich gelohnt“, erzählt Magdalena Höller. „Ladenbau hört nicht beim Eingang auf, sondern es ist die Aufgabe, den Kunden schon vor dem Laden abzuho-

Asphalt wurde erst ein Tag vor der Eröffnung gelegt.

„Ladenbau hört nicht beim Eingang auf, sondern es ist die Aufgabe, den Kunden schon vor dem Laden abzuholen.“

Ernst Sommerauer, Aichinger

Die sichtbare Großzügigkeit, die Aufenthaltsqualität im Laden und die Warenpräsentation in der Theke sprechen mehr Kunden an. „Mein Mann war anfangs wegen der großen Fenster

len“, betont Ernst Sommerauer, verantwortlicher Projektleiter bei Aichinger.

Dazu gehört auch die ansprechende Parkplatzgestaltung, die Anfahrt zum Laden und die Zufahrt zur Straße. Der

Eigene Schlachtung

Die Familie betreibt die Fleischerei mit Leidenschaft. Trotz aller gegenteiligen Empfehlungen von Betriebsberatern, am damals neu zu errichtenden Standort selbst zu schlachten, ist dies für Karl Höller ein wesentliches Qualitäts- und Differenzierungsmerkmal für die Produkte. Die regionalen Erzeuger liefern die Schlachttiere selbst an. Pro Woche werden bis zu 30 Schweine und drei Rinder geschlachtet und verarbeitet. Im Herbst liefern zudem viele selbstvermarktende Landwirte ihre Tiere zur Lohnschlächterei an. Der Familie Höller ist am guten Miteinander gelegen und betrachtet die Selbstvermarkter nicht als Wettbewerber.

Mit diesem Verständnis betreibt die Familie auch die Heiße Theke. Das im Ort ansässige Gasthaus bietet einen Mittagstisch und wird zudem mit Fleisch- und Wurstwaren beliefert. Für die Höllers war damit klar, dass kein Mittagstisch angeboten und der Sitzbereich mit sechs Sitzplätzen klein gehalten wird. Und dennoch werden an Spitzentagen bis zu 150 mit Fleisch- und Wurstwaren belegte Semmeln verkauft. Bedientheke? Läuft! SB-Laden? Läuft! Lohnschlachtung? Läuft! Heiße Theke? Läuft!

www.aichinger.de

Eckdaten

- **Ladenöffnungszeiten mit Bedienung:** Montag–Donnerstag: 7–13 Uhr, Freitag: 7–18 Uhr, Samstag: 7–12 Uhr; Selbstbedienung: Montag–Samstag: 7–19 Uhr, Sonn- und Feiertag: 9–19 Uhr.
- **Technologie:** berührungsloser Zugang mit Smartphone (NFC) und Bankkarte, Scannen Barcode am Self-Check-Out-Terminal, Bezahlen mit Bankkarte oder Bezahlautomat.
- **Fläche:** 85 m², davon 40 m² SB-Bereich.
- **Sitzplätze:** 6 innen
- **Theke:** Kühltheke Sirius3 (5 m), Sirius3 offen (2 m), heiße Theke mit zwei Elementen Platte 64 (1 m), TopSpot ECOplus (2,60 m)
- **Kältetechnik:** Sole-Kühlung in der Kühltheke
- **Leistungen Aichinger:** Entwurfs- und Ausführungsplanung des Ladengeschäfts, der Fassade und des Eingangsportals, TGA-Planung mit Fachplaner, begleitende Bauleitung, Koordination der Handwerker beginnend mit der Definition des Leistungsumfangs, Vergaben, Baukoordination. Lieferung und Einbau Theken und Mobiliar, Rückwand, Konzept und Lieferung Licht, Konzept und Lieferung Digital Signage.