

Filet

Hohrücken

Nierstück


FISCHER
metzgerei

Mai 2016 · Nr. 5

aufgedeckt

 Fleischfachgeschäft Fischer AG
 4513 Langendorf · Telefon 032 622 68 27
 www.fachgeschaeft.ch


**Was gibt es Neues
bei der Fischer Metzger?**

**Liebe Geniesserin, lieber
Geniesser von Feinem und Zartem**

Nach einer längeren Pause halten Sie die neuste Ausgabe von «Aufgedeckt» in den Händen. Es gibt viel Neues zu berichten – viel Spass bei der Lektüre!

Remo und Mélanie Meier

Jetzt sind unsere Geheimrezepte sicher: Wir produzieren unsere Spezialitäten im ehemaligen Tresorraum.



Arbeitsabläufe sind am neuen Standort an unsere Bedürfnisse angepasst – so macht Arbeiten Spass.

**Das finden Sie in dieser Ausgabe
unserer Hauszeitung:**

**Integration der Produktion
in den Ladenstandort**

Seite 1

Unser Sortiment auf einen Blick

Seite 3

Wo Rauch ist, ist (kein) Feuer

Seite 6

Auszeichnungen von 1982 bis 2015

Seite 7

Öffnungszeiten rund um die Uhr?

Seite 9

Meisterprüfung Mirko Zürcher

Seite 10

Geschichte der Metzgerei Fischer

Seite 12

Als wir im Herbst 2013 beschlossen, die Produktion in den Ladenstandort zu integrieren, war das ein Entscheid, der viel Arbeit mit sich brachte. Doch alles der Reihe nach:

Als meine Frau und ich uns 2007 entschlossen, die Fischer Metzgerei zu übernehmen, war der Standortvorteil einer der Gründe dafür, dieses Abenteuer zu riskieren. Denn der Standort war nicht zu überbieten: Eine Bank im gleichen Haus und der Coop vis-à-vis, dazu noch viel Kleingewerbe im Umkreis von 100 Metern – das war sehr beruhigend. Umso grösser der Schock, als 2008 durchsickerte, dass die Bank einen Neubauplan und der aktuelle Standort aufgegeben werden sollte. Wir wussten immer, dass die Bank uns zu jeder Tageszeit Kunden «reinschneien» liesse. Es ging ja «im Gleichen zu». Die Verbindung war so gross, dass wir uns sogar erlauben konnten, die Kunden an den

Bankomaten nebenan zu schicken, wenn sie mal zu wenig Bargeld im Portemonnaie hatten. Heute läuft über unser ECKästchen auf der Theke rund ein Drittel des Umsatzes und es ist nicht mehr wegzudenken.

Der anfängliche Schock war schnell überwunden, als wir die Möglichkeit bekamen, die Tresor- und Kellerräumlichkeiten der Bank zu erwerben. Flugs war dies Realität: Die Verbindung von Schalterhalle und 1. UG wurde zubetoniert (in der ehemaligen Schalterhalle ist heute die Spitex zu Hause) und bei uns im 1. UG ein Durchgang rausgefräst. Nun hatten wir also die doppelte Grundfläche wie bisher. Doch was anfangen mit all dem Platz? Diese Frage war schnell beantwortet, denn die Zahlen sprachen eine klare Sprache. Die Rede ist von den Produktionskosten. Von Anfang an waren die zwei Standorte Produktion und Laden sehr kostspielig. Das Ladengebäude



Da sitzt jeder Handgriff. Später werden aus den langen Rohlingen würzige Grill-Schnecken gerollt.

stand im Eigentum der AG. Dieses war bei der Erstellung 1995 in weiser Voraussicht mit einer Grundinfrastruktur für eine spätere Verarbeitung geplant worden. Der Produktionsstandort an der Schulhausstrasse war gemietet und die Produktionskosten waren auf das Kilo gerechnet zu hoch. Das hatte verschiedene Gründe: Logistik (jedes Kilo verarbeitetes Fleisch musste in den Laden transportiert werden), Energieaufwand (Strom, Wasser, Abwasser, bedingt durch überdimensionierte Räumlichkeiten), Personalaufwand, Unterhalt der Mobilien etc. Natürlich war der Entscheid der Standortaufgabe von Emotionen geprägt, war doch an der Schulhausstrasse der Ursprung der Fischer Metzgerei (siehe Chronik auf der letzten Seite dieser Ausgabe).

Inzwischen arbeiten wir bereits seit zwei Jahren in den neuen Räumlichkeiten direkt unter dem Laden und sind happy! Die Investitionen haben sich gelohnt. Die Energiekosten konnten um 40 Prozent – was beim Strom einen Betrag von über 18'000 Franken ausmacht –, die Personalkosten um 12 Prozent, das Verpackungs- und Reinigungsmaterial um 8 Prozent gesenkt werden, und dies bei höherem Umsatz. Die Produktionsmaschinen wurden auf die neuen Kundenbedürfnisse angepasst (immer kürzere Vorlaufzeit der Bestellungen, grösseres Sortiment an

Wurstwaren), sodass wir in der Wurstei heute praktisch jeden Kundenwunsch – nicht nur bei Gross-, sondern auch bei Kleinmengen – erfüllen kön-

nen. Dazu kommt ein neues Rauchverfahren (mehr dazu im KMU Inside). Die Herstellungskosten für Wurst- und Schinkenprodukte sind so wieder auf einem wirtschaftlich vertretbaren Niveau angelangt. Und ganz abgesehen davon ist ein Betrieb so auch viel einfacher zu führen, da nun alle Mitarbeitenden unter einem Dach sind – ein nicht zu unterschätzender Vorteil. Eine Bemerkung am Rande: Immer mehr Betriebe produzieren aus den oben erwähnten Gründen nicht mehr selber, sondern kaufen ihr Sortiment im Handel ein. Wir sind überzeugt, dass dies nur kurzfristig gute Zahlen beim Abschluss bringt. Mittel- und langfristig wird die Eigenständigkeit durch die Herstellung eigener Produkte über die Daseinsberechtigung entscheiden. Die Kunden haben ein Recht darauf, dass sie im Fachgeschäft etwas Spezielles, Eigenständiges kaufen können. Unser Betrieb hat über Jahrzehnte bewiesen, dass dies der richtige Weg ist.



Für beste Ergebnisse ist Konzentration gefragt. – Fleischstücke beurteilen und sorgfältig ausbeinen.



NEU: Exquisiter Saftschinken

Ein neuerer Artikel ist auch unser Saftschinken. Der Saftschinken positioniert sich vom Geschmack und vom Geruch her über dem Juraschinken. Er wird wie ein Rohschinken gewürzt, was ihn «chüschtiger» macht. Er ist auch intensiver geräuchert. Am Stück zum Warmmachen

ist er ca. 3,5 bis 4 Kilo schwer und schliesst so die Lücke zu den (mit Gold prämierten) Nusschinkli (1,2–1,5 kg) und dem Juraschinken (6–7 kg). Dünn geschnitten entwickelt er sein Aroma am besten. – Zu Spargeln passt er übrigens ausgezeichnet.

Da wird der Spargel Augen machen.



Mein Tipp für Schlemmer:
der neue Saftschinken

Was stellen wir selber her?

Immer wieder werden wir vor allem von Neukunden gefragt: Macht Ihr die Cervelats selbst? Ja, sagen wir dann, und noch ein paar Produkte mehr. Hier ist die Liste – sie ist nicht abschliessend, da laufend neue Produkte hinzukommen. Diverse Angebote sind zudem nur saisonal erhältlich.



Schinkenprodukte und Rohwurst

Modelschinken
Vorderschinken
Juraschinken
Saftschinken
Nusschinkli
Schüfeli
Jurarohschinken
Schinkenspeck
Landjäger
Landjäger XXL
Chutzenwurst
Buuresalami
Buurespeck und Kochspeck
Rippli geräuchert
Apérowürstli scharf
Knoblauchwürstli
Geräucherte Pouletbrust
Baumnusswürstli
Chnebeli

Wurstwaren

Cervelats
Wienerli
Klöpfer
St.Galler Schüblig
Schweinswürstli
Weisswürstli
Saucisson
Juraschüblig
Bohnenwurst
Rauchwürstli
Spätzli
Zungenwurst
Kalbsbratwurst
Grillbratwurst
Schweinsbratwurst
Kalbsbärlauch
Schweinsbärlauch
Füürtüfeli zum Grillen
Füürtüfeli zum Heissmachen

Paprikabrätwurst
Currybrätwurst
Buurebrätwurst
Pizzabrätwurst
Pfefferbrätwurst
Läbchuecheschnäggli
Schoggibrätwurst
Whisky-/Scotch-Brätwurst
Olivenbrätwurst
Pouletbrätwurst
Wildbrätwurst
Aufschnitt 6 Sorten
Roulade (Aufschnitt) – 6 Sorten
Fleischkäse zum Backen
Fleischkäse zum Kaltessen
+ Wau-Miau-Wurst



Viel Wissen auf dem Weg zum Gold prämierten Fleischkäse



Die Gewürze und die Fleischmasse werden in einem aufwendigen Prozess gemischt und verfeinert. Danach befüllen wir die praktischen Einwegbackformen: Besonders beliebt sind unsere Fleischkäse-Minis mit 250 Gramm – das ist auch eine ideale Mahlzeit für einen Einpersonenhaushalt.

Und wie backe ich den Goldschatz?

Unser mit Gold ausgezeichnete Fleischkäse ist zu jeder Jahreszeit beliebt. Kürzlich fragte mich in der Stadt eine Kundin, wie sie unseren Fleischkäse denn richtig backe – der erste Versuch war offenbar nicht so glücklich ausgegangen ...

Das Wichtigste gleich zuerst: Die Kerntemperatur sollte max. 72°C betragen. Jedes Grad mehr gibt 1 bis 2 Prozent Gewichtsverlust. Bei 90°C ist der Fleischkäse ausgesaftet und wird salzig und trocken, und das ist nach einer Backzeit von 20 Minuten schnell passiert. Es ist übrigens keine Schande, einen Kerntemperaturmesser zu verwenden – die besten Köche benutzen ihn für die unterschiedlichsten Gerichte.



Geling-Garantie: Kerntemperatur messen und überwachen, 72°C sind perfekt. – Guten Appetit!

Die Ofentemperatur sollte nicht zu hoch sein: max. 150°C. Bei 180°C und mehr gibt's einen «Gugelhopf» (auf die volle Dauer). Mit oder ohne Umluft: Auch das macht einen Unterschied. Mit Umluft geht alles noch schneller und der Kochvorgang ist intensiver. Und falls Sie einmal zu früh dran sind – oder der Besuch zu spät –, können Sie den Fleischkäse gut bei 70°C Ofentemperatur noch ein wenig warmhalten. Dazu reicht übrigens auch die Tellerwärmeschublade.

Unser Vorschlag für Fleischkäse, ca. 500–600 g in der Schale, aus dem Kühlschrank direkt in den Ofen (ohne vorzuheizen):

Ofentemperatur: 140–150°C Ober- und Unterhitze, in der Mitte des Backofens ca. 1–1¼ Std. backen.

Wenn Sie ein Kruste mögen:

Ofentemperatur: 180–200 °C Ober- und Unterhitze, in der Mitte des Backofens ca. 15–20 Min. backen, danach Temperatur auf 120 °C zurückstellen und bis zu 1 Std. weiterbacken.

Auch tiefgefrorenen Fleischkäse kann man direkt in den Ofen legen: bei 80–100 °C während 1½ bis 2 Stunden backen. Es wird keinen Tropfen Saft geben in der Schale!

Fleischkäse 1988

Mein persönlicher Rekord im Fleischkäsebacken geht auf das Jahr 1988 zurück. Damals war ich als junger abverdienender Militärköchenchef in der Sommerrekutenschule in Bière für das leibliche Wohl am Besuchstag verantwortlich. Bis dahin gab es auf Befehl des Ausbildungskommandanten (ein Gruss nach Messen!) immer nur Pot-au-feu. Ich musste grosse Überzeugungsarbeit leisten, damit der Hptm meinem Menüwunsch – drei bis vier Sorten Salate und warmer Fleischkäse – entsprach. Unter Androhung von «Kiste», falls es nicht klappen sollte, bewilligte er schliesslich das Vorhaben.

Backofen und Steamer hatten damals noch nicht Einzug in die Militärküche gefunden, dafür ein grosser Tellerwärmeschrank. Der hatte eine Leistung bis 100°C – jedenfalls theoretisch! In der Praxis jedoch wurde er nicht überall so warm – und es waren 90 Schalen à 2 Kilo, die erhitzt werden wollten ... Die 1200 Personen wurden aber schliesslich rechtzeitig verpflegt, und ein Kompliment von höchster Stelle gab's noch dazu.

Der Instr. Off fand später dann leider doch noch einen Grund, mich für ein paar Nächte in die Zelle zu stecken ...



Seit 34 Jahren ausgezeichnete Qualität

Schon seit 1982 macht die Fischer Metzgerei bei Qualitätswettbewerben des Schweizerischen Fleischfachverbandes mit.

Auch in den Jahren 2014 und 2015 haben wir über zehn Produkte zur Degustation eingeschickt. Da wir am neuen Produktionsstandort für den Herstellungsprozess zwei sehr wichtige Maschinen ersetzt haben – den Rauch- und Garschrank sowie den Kühlvakuumtumbler (letzteren braucht es u. a. für die Schinkenproduktion) – war es uns wichtig, eine neue Einschätzung quer durch unsere Produkte zu erhalten, um eventuell die Rezepturen und Verfahren an die neue Infrastruktur anzupassen.

Doch die Resultate sind ermutigend: Sämtliche Produkte haben an Qualität nicht verloren, sondern teilweise sogar zugelegt. Die Bemerkungen bei den Proben waren konstruktiv. Einzig im Rohwurstbereich sehen wir Verbesserungspotenzial. Rohwürste brauchen immer eine gewisse Zeit, bis sie in den Verkauf gelangen können (produzieren, umröten, räuchern, reifen, trocknen). Da der Absatz von Rohwurstprodukten 2015 stark zunahm, mussten wir in eine Erweiterung der Reife- und Trocknungsanlage investieren. Die Resultate des Qualitätswettbewerbs unterstützten uns bei der Entscheidungsfindung, welchen Weg wir gehen müssen.

Auch haben wir für die Rohwurstwaren eine weitere Rauchsorte getestet, welche einen intensiveren Rauchgeschmack bei gleicher Farbe erzeugt. Diese Tests sind nicht abgeschlossen und laufen noch ein paar Wochen weiter.

Infos dazu unter: <http://www.carnasuisse.ch/de/marketingtools/qualitaetswettbewerb.php>

Bisher gewonnene Medaillen nach der Chronik der Fischer Metzgerei:

Gebrüder Fischer:

1982
Grillbratwurst
Juraschüblig

1985
Delikatessschinken
Rollschinkli Spezial
Fleischkäse

Fischer Franz:

1988
Juraschinken
Bauernbratwurst zum Grillen
Aufschnitt Lyoner
Bohnenwürstli

2006
Schweinswürstli
Juraschinken
Aufschnitt Lyoner
Grillbratwurst
Nusschinkli Quick
Fleischkäse
Cervelats

Fleischfachgeschäft Fischer AG:

2009
Buurebratwurst
Currybratwurst
Wienerli
Kalbsbratwurst
Fleischkäse
Gemüsewurst
Chutzenwurst
Landjäger
Delikatessschinken

2012-2013
Buurespeck
Cervelats
Juraschinken
Delikatessschinken
Chutzenwurst

2014-2015
Cervelats
Chutzenwurst
Fleischkäse zum Backen
Kalbsbratwurst
Landjäger
Schinkenspeck
Jurarohschinken
Nusschinkli gekocht
Vorderschinken geräuchert
Vorderschinken ungeräuchert
Wienerli

**2 Drittel der Medaillen Gold- oder Silber-,
1 Drittel Bronze-Auszeichnungen**



KMU Inside

Wo Rauch ist, ist (kein) Feuer

Der Spruch lautet ja eigentlich anders, aber bei uns ist es so: Für die Raucherzeugung brauchen wir kein Feuer. Unsere neue Wursterei haben wir mit einer modernen Flüssigrauchanlage ausgestattet. Was noch bis vor ein paar Jahren verpönt war (auch bei mir), obwohl es dieses Verfahren seit 50 Jahren gibt, ist heute aus technischer, ökologischer und geschmacklicher Sicht auf höchstem Niveau angelangt.



Théo verkostet den frisch geräucherten Speck bereits fachmännisch.

Nachteile gegenüber konventioneller Feuerung mit Sägemehl gibt es keine mehr. Voraussetzung ist jedoch ein geeignetes Räucherverfahren (Herstellungsprozess). Von Berieselung, (Niederschlag mit Rauchtropfen) über Sprühen bis Tauchen ist alles möglich mit einem Rauchkondensat. Umso mehr mussten wir die Behörden, genauer gesagt das BAG (Bundesamt für Gesundheit), wo die Lebensmittelgesetzgebung angesiedelt ist, überzeugen, dass unser Rauch auch Rauch ist. Doch zuerst ein paar Informationen:

Wie wird ein Rauchkondensat hergestellt? Die Sägespäne aus der Holzindustrie werden in geschlossenen Hallen unter Ausschluss von Sauerstoff erhitzt. Die aufsteigenden Rauchgase werden mit Wasser kondensiert. Das Rauchwasser wird in Tanks geleitet, wo sich die wasserlöslichen von den wasserunlös-

lichen Teilen (Teer, Schwebstoffe) trennen. Der Teer (16 %) wird später zur Energieerzeugung oder im Strassenbau weiterverwendet. Als Bestandteile blei-

ben Phenole als Geschmacksstoffe und Carbonyle als braune Rauchfarbe zurück. Nach weiteren Filterungen wird dem Rauchwasser zuletzt Wasser entzogen, damit es immer die gleiche Konzentration hat.

Dieses Rauchkondensat ist kein künstliches Erzeugnis. Vielmehr werden (gesundheitlich) unerwünschte Stoffe rausgefiltert und sinnvoll neu verwendet. Es wird nichts dazugemischt!

Wie funktioniert unser Verfahren?

Mit einer Zweistoffdüse (eine Seite Druckluft, andere Seite Rauchkondensat) wird unter Luftdruck von 6 bis 7 Bar eine gasförmige Rauchwolke erzeugt. Die Partikelgrösse ist mit einer «normalen» Rauchwolke vergleichbar (Gutachten von Prof. Dr. Stephan Borrmann, Abteilung für Partikelchemie). Deshalb steigt der Rauch auch auf, wenn man die Anlagentüre öffnet. Dies geschieht bei Billiganlagen nicht, da die Partikel zu gross sind und diese als Niederschlag auf die Produkte fallen. Die Herstellung bei uns vor Ort erzeugt keine Asche und keinen Teer und ist ohne Feuer und Explosionsgefahr.

Vorausgegangen war ein Artikel in der Metzgerzeitung, indem wir über unsere neuen Produktionsräumlichkeiten berichteten – unter anderem über unser Rauchverfahren, das wir «natürlich geräuchert» nannten. Die Metzgerzeitung



Schinkenspeck: der deftige Rohschinken für Kenner und Geniesser wie Sie.



Rauch auch ohne Feuer – eine Tagesproduktion Wienerli erhält im Rauch den letzten Schliff.

lasen auch Mitarbeitende eines privaten Lebensmittelabors im Raum Zürich, die sich – erstaunt über die Deklaration – an das Zürcher Lebensmittelinspektorat wandten. Dessen Kantonschemiker meldete sich bei seinem Kollegen in Solothurn und beanstandete diese Erlaubnis zur Deklaration mit dem Hinweis auf geltendes Recht (LGV Anhang 3, Art. 24). Rauchkondensate sind in der Zutatenliste als «Raucharoma» zu deklarieren.

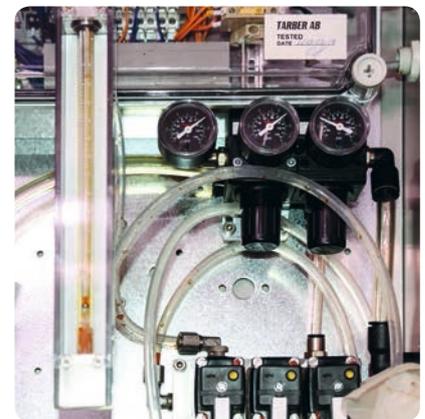
Zum Glück haben unsere Behörden vom Lebensmittelinspektorat in Solothurn einen ehemaligen Metzgermeister als Inspektor in ihren Reihen. Dieser ist zwar auch sehr genau bei den Kontrollen in den Betrieben, hat aber auch viel Sachverstand. Da er in unserem Räucherverfahren keine Täuschung der Konsumenten sah, gab er unsere Unterlagen an das BAG in Bern weiter, wo die

Sache noch einmal eingehend geprüft wurde (drei Gutachten, diverse Informationsdokumentationen). Über ein Jahr später kam die Antwort aus dem BAG: Unser Rauchverfahren mit der Zweistoffdüse der Firma Tarber Smoker, das eine gasförmige Rauchwolke erzeugt, ist «rauchtauglich»! Dessen Produkte dürfen als «geräuchert» bezeichnet werden! Eine Täuschung der Konsumenten liege nicht vor. Jedoch muss in der Zutatenliste weiterhin «Raucharoma» stehen (geltendes Recht, der Ball liegt bei der EU in Brüssel). So sind wir zum Glück mit den Billigerstellern, die eine «Berieselung» bevorzugen, nicht mehr gleichgestellt.

Besten Dank dem Lebensmittelinspektorat Solothurn für seine fachtechnische und administrative Unterstützung und Bearbeitung unseren Anliegen.

Die Vorteile gegenüber konventionellem Räuchern (Sägemehl, Splitt, Reibrauch):

- Umweltfreundliches Räuchern, CO₂-Ausstoss 60–75 Prozent verringert (dabei sind alle Prozesse wie Herstellung, Transport, Anwendung berücksichtigt)
- Teerfreies Räuchern (gesünder), dadurch Reinigungsintervalle der Anlage um 75 Prozent verringert
- Keine Nachverbrennung des Rauches nötig, da geschlossenes System (Katalysator, sehr kostspielig im Strom und Unterhalt, wohin mit dem Russ/Teer, der sich sammelt?)
- Kein Feuer und keine Explosionsgefahr (Druckluft)
- Stets gleiche, regelmässige Produkte
- Geringere Unterhaltskosten, weniger anfällig auf Störungen
- Keine Emissionen für die Umwelt (kein Geruch in der Umgebung)
- Kräftiger, feiner Geschmack aus Ahorn- und Hickory-Holz (auch andere Hölzer erhältlich)



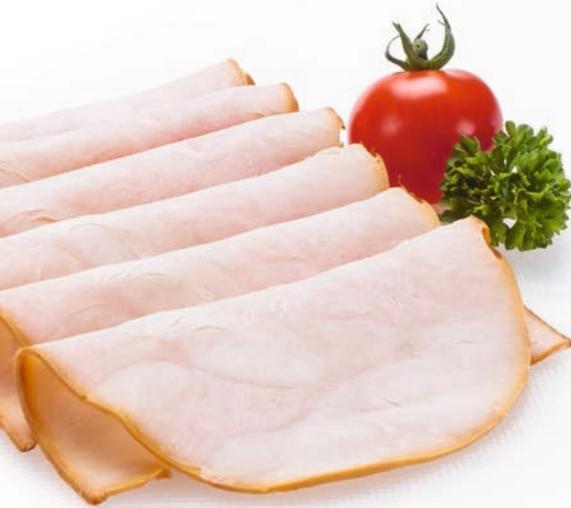
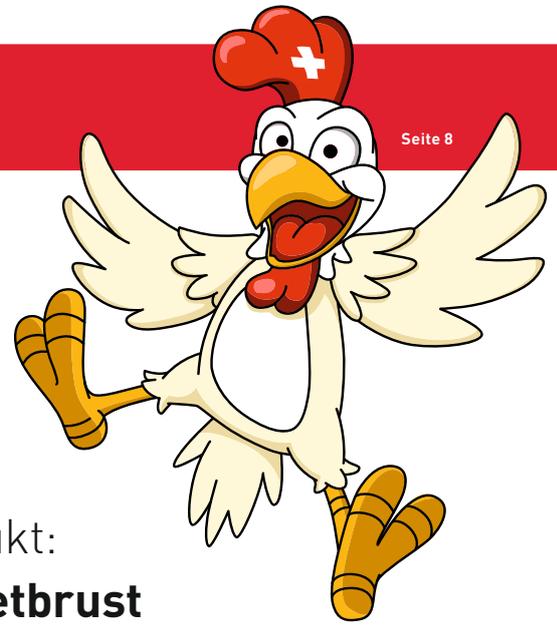
Blick in das Innenleben unserer Rauchanlage.

Interessiert an technischen Details?

Auf unserer Homepage oder zum Einstieg finden Sie mehr:
www.red-arrow-deutschland.de
www.tarber.info

Möchten Sie einmal dabei sein, wenn geräuchert wird?

Gerne zeigen wir Ihnen, wie unsere Anlage in der Praxis funktioniert.



Ein regional einzigartiges Produkt: **Geräucherte Pouletbrust aus Schweizer Poulet**

Die Nachfrage nach Geflügel ist ungebrochen. Es gibt zahlreiche verarbeitete Artikel, wie Trutenbrust gekocht oder Pouletbrust gekocht. Während die kleineren Betriebe sich darum bemühen, alles aus Schweizer Geflügel herzustellen, kommt bei den Grossverteilern meistens Pouletfleisch aus Brasilien oder Ungarn zum Einsatz. Diese Artikel dürfen als «Schweizer Produkt» deklariert werden – und irgendwo im Kleingedruckten steht dann: «mit Fleisch aus Brasilien». Unsere geräucherte Pouletbrust ist dagegen nicht aus Schenkelfleisch von irgendwoher, sondern wird

aus frischen Schweizer Pouletbrüstli hergestellt. Die Mischung aus Gewürzen, Salz und Weisswein wird mit den in Würfel geschnittenen Brüstli ein paar Stunden in den Kühlvakuumtumbler gelegt und massiert. (Durch das Salz löst sich das Eiweiss im Fleisch, das dann beim Garen ineinander klebt – dadurch hält sich die Form.) Anschliessend wird die Mischung in eine Form gepresst und sanft gegart. Nach dem Auskühlen wird der Pouletbrustschinken noch leicht geräuchert. Dünn geschnitten ist das Produkt dank der Verwendung von Brüstli sehnenfrei, sehr fein und zart.

Unsere geräucherte Pouletbrust mundet übrigens auch der Schweizer Armee!

Diese darf seit 2015 nur noch Schweizer Fleisch verwenden. Im Moment sind wir (noch) die Einzigen, die ein solch qualitativ hochstehendes Produkt herstellen.

Die Angehörigen der Kaserne geniessen unsere geräucherte Pouletbrust vorwiegend zum Zmorge.



Für unsere Pouletbrust geräuchert verwenden wir ausschliesslich erlesene Pouletbrüstli aus Schweizer Produktion. Die handverlesenen Stücke werden gewürfelt und gewürzt und ruhen danach im Kühlvakuumtumbler, bevor sie in die Form gefüllt und schliesslich gepresst werden.

Öffnungszeiten rund um die Uhr?

Gross war das Staunen, als es Ende Jahr hiess, die grossen Player Coop und Migros würden in Zukunft ihre Läden am Samstag bis um 18 Uhr offen halten. Über Jahre schon hatte die Migros via Gemeindeversammlung versucht, die Öffnungszeiten am Samstag von 16 Uhr auf 17 Uhr auszudehnen. In Bellach galt dies schon länger. (Die Öffnungszeiten fürs Wochenende war damals noch Gemeindegasse.) An den Gemeindeversammlungen glänzte die Migros allerdings stets mit Abwesenheit und niemand setzte sich für ihr Anliegen ein. So reichte jeweils eine kritische Stimme eines anwesenden Stimmbürgers, und die Sache war gegessen – zu Ungunsten des Antragstellers.

Am 8. März 2015 wurde an der Urne über die Ladenöffnungszeiten abgestimmt. Dabei setzte sich die Variante 2 durch. In der Solothurner Zeitung wurde getitelt: «Solothurner wollen nicht länger einkaufen.» Und im Text hiess es: «Bei der Totalrevision des Wirtschafts- und Arbeitsgesetzes sprach sich das Stimmvolk für die Variante 2 aus, welche Öffnungszeiten von 5 Uhr bis 18.30 Uhr unter der Woche vorsieht.» Noch heute ist mir ein Rätsel, wie ich die Öffnungszeiten am Samstag bis 18 Uhr übersehen konnte. Da war ich allerdings bei Weitem nicht allein – sogar die Gewerkschaften stören sich nun plötzlich auch daran, obwohl sie damals sogar die

Variante 2 zur Annahme empfahlen. Zum Jammern ist mir jedoch nicht wegen des neuen Gesetzes, das ist die freie Marktwirtschaft und das Karussell der Öffnungszeiten wird sich noch weiter drehen. Nur die Verwunderung ist bei mir riesig, dass man die Samstagsverkäufe bis 18 Uhr mit immensen finanziellen Mitteln durchdrückt. Sprich: Der Markt, der eigentlich nicht da ist, wird (inzwischen wohl wurde) mit Werbemassnahmen erzeugt. Es ist die Rede von einem Kundenbedürfnis, bis 18 Uhr einzukaufen. Ähm, war das Kundenbedürfnis wirklich da? Doppelte und dreifache «Einkaufsmielen-Kumuluspunkte» möglichst kurz vor Ladenschluss

müssen da schon sein. Ich denke, wenn das nicht klappt, wird man in Zukunft noch kurz das gesamte Sortiment mit 10 Prozent Rabatt verhökern, aber erst ab 17.30 Uhr. Der Franken kann doch nur einmal ausgegeben werden. Oder habe ich schon wieder etwas verpasst? Der Umsatz bleibt Ende Jahr der gleiche.

Ach ja, dann ist da noch das Argument: «Wo soll ich denn einkaufen, wenn etwas vergessen ging oder noch Besuch kommt?» Ja, wo wohl – im Tankstellenshop! Das ist aber kein Umsatzverlust für die Grossen. Denn konnten vor ein paar Jahren noch KMU zu den Lieferungen beitragen, gehören inzwischen 98 Prozent der Shops den grossen drei Fenaco, Coop und Migros. Mir kommt es so vor, als hätten sie die Marketingabteilung beschäftigen müssen ...

Coop und Volg – welche Strategie fahren sie?

Dass ein 3M in einer anderen Liga spielt als ein Gewerbebetrieb und ein enormes Einzugsgebiet hat, ist ja klar. Es wird nicht lange gehen, und die Kunden werden die neuen Öffnungszeiten wahrnehmen und nutzen. Wobei sich schon jetzt



Damit unser Team Sie auch weiterhin so freudestrahlend anlächelt, setzen wir weiterhin auf unsere bewährten Öffnungszeiten.

abzeichnet, dass die kleineren Läden in Solothurn ab 16 Uhr dafür ihren Umsatz verlieren. Eine Verlagerung also. Was mir im Moment noch nicht klar ist: ob der Coop bei uns im Dorf weiss, wo er hingehört, wie er sich positionieren soll. Doch eins mal vorweg: Der Coop ist extrem wichtig für unser Geschäft, für unser Dorf! Ich bin dankbar dafür, dass es ihn gibt! Die gängigsten Alltagsartikel sind dort erhältlich, sodass die Kunden ohne gross herumkurven zu müssen alles im Dorf einkaufen können. Die Bedienungsmetzgerei wurde vor zwei Jahren geschlossen. Danke! Doch leider will die Coop-Führung mit ihren Dorfläden in der Liga der grossen Einkaufszentren mitspielen. Warum mich das stört? Ich bin der Meinung, sie schwächen sich (und auch uns) mit ihrer Strategie selber. Wie kann man die Mitarbeitenden dazu motivieren, jeden Samstag bis Ladenschluss (18 Uhr) mit voller Freundlichkeit zu bedienen? Der Kunde kauft doch vor allem im Dorf ein, weil die Mitarbeitenden der Geschäfte qualifiziert und freundlich sind. Das war jedenfalls bisher stets der Fall. Und ich hoffe, dass dies so bleiben wird. Ist es das Ziel, überall «Selbst-Scanning-Kassen» aufzustellen, um die Personalkosten im Griff zu behalten? Denn eines muss man wissen: Das Stundenbudget wird um keine Stunde erhöht wegen der neuen Öffnungszeiten. Die Mehrstunden müssen unter der Woche mit dem gleichen Personalbestand aufgefangen werden. Die Detaillisten vor Ort – und dazu zähle ich auch unseren Coop – haben die Aufgabe des Versorgers mit Persönlichkeit wahrzunehmen. Öffnungszeiten sind nicht zuoberst auf der Wunschliste der Kunden, sondern frische Ware, freundliches, motiviertes Personal und faire Preise. Und dazu gehört halt auch ein Mindestbestand an Personal. Wenn das mit der Zeit verloren geht, kann man ja gleich im Internet bestellen.

Vorbildlich ist zurzeit der Volg. Der Detaillist bleibt auf seinem Kurs und lässt sich nicht davon beeindrucken, was rundherum abgeht. Und noch ein Nebeneffekt, der als «Knieschuss» durch-

geht: Alle – auch der Detailhandel – jammern, dass keine Lernenden zu finden sind. Doch ist es denn förderlich, wenn Lernende mit solch langen Arbeitszeiten rechnen müssen?

Was machen wir?

Vorerst nichts. Wir warten ab, wie sich die Sache entwickelt. Kleine Anpassungen könnten wir stemmen. Bei uns ist der Anspruch der Kundschaft, dass nur Verkaufsprofis an der Front, im Laden stehen. Wir wären nicht in der Lage, in zwei Schichten zu arbeiten. Und wenn wir längere Mittagspausen einführen würden, müssten alle Kunden von 11 bis 13 Uhr viel längere Einkaufszeiten einplanen. Die Qualität der Bedienung würde unter der vermehrten Belastung leiden. Das ist das eine. – Und das andere: Ab Ladenschluss am Samstag sind wir noch eineinhalb Stunden damit beschäftigt, das Fleisch fachgerecht einzuräumen und alles zu reinigen. Wenn wir also bis 18 Uhr geöffnet hätten, wären wir alle erst gegen 20 Uhr zu Hause. Ich schätze mal, nach zwei Monaten wäre ich allein im Laden, und bei mir daheim wohl auch bald. Motivation beginnt nicht erst beim Arbeitsplatz, sondern im privaten Umfeld. Und wenn ich mit einem (kleinen) Entscheid zur Motivation aller beitragen kann, haben alle etwas davon.

Weiter erhoffe ich mir mit unseren «konservativen» Öffnungszeiten, dass wir auf dem Arbeitsmarkt bessere Chancen haben, weiterhin qualifiziertes Personal auszubilden und in der Branche zu halten. Wir sind der Meinung, dass dies dem Kunden mehr dient als eine Ausdehnung der Öffnungszeiten. Ausserdem setzen wir weiter auf volle Verkaufsbereitschaft bis Ladenschluss!

Für Abholungen ausserhalb der Öffnungszeiten haben wir schon lange Lösungen parat.

Und – schon bemerkt? – Betriebsferien gibt's bei uns seit zwei Jahren keine mehr. Selbstverständlich haben wir uns auch schon Gedanken gemacht, wie wir in Zukunft auf die sich ändernden Kundenwünsche reagieren. Da hätten wir aber weitaus bessere Ideen im Köcher. Doch davon mehr in der nächsten Ausgabe.



Mirko Zürcher, eidg. dipl. Metzgermeister

Wir gratulieren!

Mirko Zürcher hat im Frühling 2015 erfolgreich die Prüfung zum eidg. dipl. Metzgermeister mit der Note 5,0 bestanden.

Die 70 Seiten starke Diplomarbeit mit dem Titel: «Erfolgreiche Führung eines Fleischfachgeschäfts – heute und morgen» verfasste er über unseren Betrieb. Besonders zu erwähnen ist, dass Mirko Zürcher einer von fünf Prüfungsabsolventen schweizweit war. Mirko Zürcher ist seit Herbst 2015 zu 100 Prozent bei uns angestellt. Seine Aufgaben umfassen die Führung des Ladenteams, Mitverantwortung bei der Ausbildung der Lernenden, Stellvertretung der Geschäftsführung.

Unser Metzgermeister Mirko Zürcher war auch Coach der Berufs-Europameisterschaft in Holland (in seiner Funktion aus Auszubildner in der Fleischfachschule in Spiez).

Neu: Live-Fernsehschaltung in die Wursterei

Seit ein paar Monaten haben wir in der Wursterei eine Livecam installiert. So können Sie bei Ihrem Einkauf zuschauen, wie unsere Mitarbeitenden die Würste anschaffen, stossen und räuchern. Wir sind stolz auf unser Handwerk und freuen uns, Sie daran teilhaben zu lassen. Nach Absprache können Sie auch einmal direkt zusehen. **Oder planen Sie mit Ihrer Familie oder den Arbeitskollegen ein Wurstseminar?** Melden Sie sich bei uns, wir helfen Ihnen gerne bei der Durchführung.

Erfolgreiche Schweizerinnen an der Berufs-Europameisterschaft



Claudia Jaun und Luzia Mathys stellen ihr Können in Utrecht unter Beweis.

Ende September 2015 konnte das Schweizer Team am Internationalen Wettbewerb der Fleischerjugend (IWF) mit den beiden Bernerinnen Claudia Jaun und Luzia Mathys einen grossen Erfolg feiern. Das Frauen-Team sorgte im holländischen Utrecht bei der fast ausschliesslich männlichen Konkurrenz für Aufsehen und erreichte den 2. und 3. Platz in der Einzelwertung sowie den vielumjubelten 1. Platz in der Team-Wertung.

Intensive Vorbereitungen

Als Schweizer- bzw. Vize-Schweizermeisterin des Jahres 2013 bereiteten sich die beiden jungen Frauen rund eineinhalb Jahre akribisch auf den Wettkampf vor. Dies geschah nebenberuflich in den Betrieben der Arbeitgeber sowie in gestaffelten mehrtägigen Trainings im Ausbildungszentrum in Spiez. Hier durfte ich als persönlicher Trainer der beiden Kandidatinnen meinen Beitrag leisten. An insgesamt 20 Trainingstagen, die teilweise auch öffentlich an der BEA in Bern stattfanden, durfte ich Claudia und Luzia auf den IWF vorbereiten. Nach einer letzten intensiven Trainingssequenz anfangs September und letzten logistischen Abklärungen (Transport von Lebensmitteln, Maschinen, Arbeitsmaterial etc.) schienen Claudia und Luzia bereit für den Wettbewerb.

Der Wettkampf

So machte sich am 19. September eine Schar von rund 35 Personen (inkl. Fan-Tross) mit dem Car auf den Weg nach Holland. Der IWF umfasst insgesamt sechs Disziplinen, die von den Teilnehmenden handwerkliches Geschick, Kreativität, aber auch körperliche Schwerstarbeit verlangt. Jede Disziplin einzeln zu erläutern würde den Rahmen dieses Berichts sprengen – die Bandbreite erstreckt sich vom Herstellen von genussfertigen Terrinen und Pasteten über das Kreieren einer Barbecue-Platte bis zum Ausbeinen und Feindressieren eines Rindsstotzens. Nun folgte für mich als Trainer der schwierigste Teil: Nur während der Wettkampfpausen durfte ich Claudia und Luzia als Helfer zur Seite stehen; solange die Disziplinen durchgeführt wurden, war auch ich zum Zusehen verdammt.

Nach dem ersten Wettkampftag, an dem fünf Disziplinen durchgeführt wurden, konnte ich eine gute Zwischenbilanz ziehen: In allen Disziplinen hatten Luzia und Claudia ihre Arbeiten innerhalb des Zeitlimits und auf dem gewohnten (hohen) Niveau abschliessen können. Als Abschluss folgte am zweiten Tag das Ausbeinen des Rindsstotzens inkl. anschließender Ladendressur, und auch in dieser typischen Männerdomäne schlugen sich die beiden Frauen sehr gut.



Das Schweizer Team mit Coach Mirko Zürcher im Siegesrausch.

Alle Erwartungen übertroffen

Zum Abschluss der Meisterschaften sollten im Rahmen einer Lebensmittelmesse der/die Europameister/in der Fleischbranche in einem würdigen Rahmen ausgerufen werden. Gespannt warteten wir auf den Beginn der Zeremonie, hatten sich doch in letzten Jahren die Eindrücke der Aussenstehenden nicht immer mit den Ansichten der Jury gedeckt. Was anschliessend folgte, kann ich auch heute noch schwer in Worte fassen. Nachdem Claudia und Luzia in den einzelnen Disziplinen mit jeweils drei Podestplätzen auftrumpften, schafften es doch tatsächlich beide als 2. (Claudia) und 3. (Luzia) aufs Gesamtpodest. Der Sieg des jungen Franzosen ging in unseren Reihen umso mehr unter, als die Schweiz als Sieger in der Team-Wertung bekanntgegeben wurde. Zurück im Hotel wurde der Vollerfolg gebührend gefeiert, sodass am nächsten Morgen der Car auf den Trainer der beiden Kandidatinnen warten musste, der aus unerklärlichen Gründen verschlafen hatte.

Verfasst von Mirko Zürcher

Unsere Lernenden

Im Moment beschäftigen wir zwei Lernende: eine Detailhandels-Assistentin Fachrichtung Fleisch sowie einen Fleischfachmann Fachrichtung Verarbeitung. In diesem Sommer sollten noch zwei neue Lernende dazukommen. – Das Ziel ist, weiterhin stets zwei bis drei Lernende pro Jahr auszubilden.



Luc-Oliver Bürki

Unser Lernende stellt sich vor:

- Geboren am 30. Dezember 1981
- Lernender 2. Lehrjahr zum Fleischfachmann Fachrichtung Verarbeitung
- Im Betrieb seit 2015
- Wohnt in Herzogenbuchsee

Werdegang: Nach der ordentlichen Schulzeit absolvierte er eine Lehre als Kaufmännischer Angestellter in Olten. Danach arbeitete er zwölf Jahre im Verkauf Innendienst für Netzwerktechnik. Dieser Beruf hat ihm aber nie gefallen und so entschied er sich, etwas ganz anders zu machen. Für zwei Jahre arbeitete er als Filialleiter im Radikal Liquidationen in Olten. Inspiriert durch diese Erfahrung hat er sich entschieden, eine zweite Lehre zu absolvieren und den Metzgerberuf zu erlernen.

Hobbys: Lesen, Kochen, Haustiere: Kaninchen, Hühner, Wachteln, Ziegen.

Lieblingsmenü: Berner Platte



Dafina Perkolaj

- Geboren am 9. März 1997
- Lernende 2. Lehrjahr zur Detailhandelsassistentin Fachrichtung Fleisch
- Im Betrieb seit 2014

Hobbys:

Lesen und Zeichnen, Schwimmen

Lieblingsmenü:

Palatschinken mit Hackfleisch

Wissen Sie es noch? Nur noch die wenigsten können sich daran erinnern, wann es das erste Rädli Wurst beim Einkaufen gab. Woher kommt die Fischer Metzgerei?

Chronik der Metzgerei Fischer, 4513 Langendorf

- 1953** Kauf der in Konkurs gegangenen Pferdemetzgerei durch Fritz Fischer-Spahr (Langendorf hatte damals vier Metzgereien), Schulhausstrasse 28
- 1954** Eröffnung der Metzgerei (Kalb, Rind, Schweinefleisch) durch Fritz Fischer
- 1977** Am 1. August käufliche Übernahme des Geschäfts durch die Kollektivgesellschaft Franz u. Stephan Fischer. Die Fabrikation wird modernisiert.
- 1978** Am 1. März wird das Verkaufslokal der Metzgerei Linder an der Weissensteinstrasse 26 in Langendorf gemietet. Der Laden wird neu gebaut.
- 1981** Im Frühling wird das Verkaufslokal der Metzgerei Strausack in Günsberg gemietet (bis Februar 1984).
- 1983** Kauf der Liegenschaft an der Judengasse in Solothurn von der Metzgerei Hofer in Utzenstorf
- 1984** Schliessung Filiale Günsberg
- 1984** Per 30. September wird die Kollektivgesellschaft aufgelöst. Am 1. Oktober übernimmt Stephan Fischer das Geschäft in Solothurn, Franz Fischer das Geschäft in Langendorf. Franz Fischer verpflichtet sich, die Metzgerei in Solothurn zu beliefern.
- 1985** Im Frühling wird das Verkaufsgeschäft an der Schulhausstrasse 28 geschlossen. Von da an nur noch Produktion, Schlachthaus, Wohnbereich
- 1993** Franz und Käthi Fischer kaufen im Rohbau an der Ischimattstrasse 3 (heutiger Standort) das Lokal von der Einwohnergemeinde Langendorf (Altersheim und Raiffeisenbank als Nachbar).
- 1994** Am 25. Juli Eröffnung der neuen Verkaufslokalität
- 2007** Verkauf der Ladenlokalitäten und von allem Inventar an die Fleischfachgeschäft Fischer AG (Remo und Mélanie Meier). Der Produktionsstandort wird an die AG vermietet.
- 2010** Kauf der Räumlichkeiten 1. UG (Tresor, Archiv, Büro PP) der Raiffeisenbank Langendorf durch die Fleischfachgeschäft Fischer AG (das Erdgeschoss erwirbt das AHP Ischimatt)
- 2014** von Januar bis April Ausbau der Produktionsräumlichkeiten Ischimattstrasse 3/5
- 2014** Im Mai Schliessung der alten Produktionsräume an der Schulhausstrasse 28