

05.10.2017

## **Strohschwein - Qualität und Genuss**

Das Strohschwein

hochwertige Veredelungs- und Vermarktungsmöglichkeiten von der Nase bis zum Schwanz

## **Satte Kunden hungrig machen -**

dieses Ziel verfolge ich in meiner handwerklichen Metzgerei mit eigener Schlachtung seit ich in den elterlichen Betrieb eingebunden bin.

Wie kann der Handwerksmetzger sich von den Großanbietern mit ihrer jämmerlichen Strategie des günstigsten Preises unterscheiden?

Schon immer über die Qualität und Einzigartigkeit seiner Produkte und in den letzten Jahren vermehrt über Geschichten zum Produkt.

## **Das Strohschwein - hochwertige Vermarktung eines hochwertigen Produktes**

Als Vermarkter muss man sich natürlich auf seine Erzeuger verlassen können.

Der Grundstock zur besonderen Vermarktung muss gelegt und Parameter und Richtlinien die entweder von einer Organisation oder vom Verarbeiter selbst festgelegt sind, eingehalten werden.

Wie und wo wurden die Tiere gehalten - mit was wurden sie gefüttert - wie lange und wohin wurden sie zum Schlachthof transportiert - Regionaler Metzgerschlachthof oder Großschlachthof

Diese wichtigen Grundinformationen interessieren auch den Verbraucher - er will wissen was er kauft. Transparenz an der Fleischtheke gehört unbedingt dazu.

## **Art der Vermarktung**

Als Metzger mit Strohschwein im Sortiment muss ich mir selbst ein paar Fragen stellen

Biete ich das Strohschwein immer, oder nur zeitweise an - (erstes Wochenende im Monat z.b.:)

Wie mache ich meinem Kunden klar, das mein konventionelles Schweinefleisch KEIN Schweinefleisch zweiter Klasse ist? Denn damit würde ich meine bisherige handwerkliche Betriebsphilosophie in Frage stellen. Welche Zuschnitte biete ich an - was passiert mit den Teilstücken die nicht als Frischfleisch verkauft werden, Die Besonderheiten des "Strohschweines" müssen auch ans Verkaufspersonal weitergegeben werden damit jeder im Verkauf die Besonderheiten des Strohschweines kennt.

## **Kundenanalyse und Einschätzung:**

Der Vermarkter muss sich fragen: was habe ich für Kunden - mit was für Produkten kann ich sie locken

Wie ist die Ausgangssituation ? :

Habe ich und meine Verkäuferinnen dem Kunden jahrelang vom Fleisch jedes Stück Fett weggeschnitten? das Gulasch "besonders mager" aus der Nuss oder "noch magerer" aus der Schweinelende geschnitten ? dann kann ich natürlich nicht

von heute auf Morgen sagen: So hier ist die besondere Spezialität: das rustikale Kotelett vom Strohschwein mit 2-3 cm Fett-Schwartenaufgabe und das Gulasch schneiden wir in Zukunft aus dem Schaufelstück der Schweineschulter.

Gerade spezielle Verbraucher in meinem Kundenkreis finden es auch spannend wieder große Fleischteile am Knochen zu braten, 24 Stunden am Grill zu verweilen um sich ein "pulled pork" zu "smoken" oder den Sonntagsbraten (der übrigens auch wieder im Kommen ist) mit einem speziellen Rub (Gewürzmischung) einzureiben für den man übertrieben gesagt 35 Zutaten zusammentragen muss.

Fleischzuschnitt: rustikales Kotelett

Aber gerade dieses Klientel nimmt solche Besonderheiten wie das Strohschwein dankend an und dem misst Preis eine untergeordnete Bedeutung zu.

### **Welche Möglichkeiten des "Spezialzuschnittes" gibt es?**

Ein Porterhouse-Steak ein Tomahawk oder ein "Boston but" vom Strohschwein Interessierte Verbraucher, und das sind auch die, die Ihren Geldbeutel weiter aufmachen wenn sie davon überzeugt sind einen "Mehrwert" zu bekommen, kennen diese Bezeichnungen

Nack-ribs, Baby-Back-ribs, St.Lois Cut, rib-tip - Fleischknochen die früher mühevoll "gefieselt" werden mussten werden können zu spektakulären Preisen veräußert werden -

### **Reifen von Schweinefleisch:**

3-5 Wochen Trocken gereiftes Schweinefleisch erobert gerade die Genießer und macht Schweinesteaks unter all den "hippen" Rindersteaks wieder hoffähig, denn viele Menschen wissen gar nicht wie fein und aromatisch Schweinefleisch schmecken kann - auch wenn man es nicht mit Bratensoße ertränkt oder mit Grillmarinade zukleistert .

### **Verborgene Schätze dem Kunden schmackhaft machen.**

Welches Teilstück bringt dem Vermarkter in der Regel den höchsten Verkaufspreis ein?

In der Regel das Filet - ganz klar- wer hat schon mal was vom Cuscino oder vom Kachelfleisch gehört.

Die Nachfrage danach ist in unserer Metzgerei so groß das die Verkaufspreise dafür ganz, ganz nah am Filetpreis angesiedelt sind.

### **Einzigartigkeit:**

Dem Verwursten der Teilstücke kommt zum Optimieren der Wertschöpfung ebenfalls eine große Bedeutung zu. Das Abfüllen der "Strohschweinwürste" in besondere Därme - auch Naturdärme oder in hübsche Gläser wertet jede noch so einfache Wurstspezialität auf.

Auch das Herstellen von "früheren" Wurstspezialitäten aus "Strohschweinefleisch"; das Salzen von Rohschinken mit "Spezialsalzen" (Stein/Meersalz etc.) erzeugen eine tolle Geschichte zum Produkt.

Auch das "weglassen von Zusatzstoffen" oder die " Warmfleischverarbeitung" wäre ein Aspekt um das Strohschwein herauszuputzen.

Wir konnten auch in unserem Geschäft die letzten Jahre den Trend zur rustikalen Wurst und zum rustikalen Schinken bemerken. Es muss nicht mehr die "Wurst und der Schinken ohne Fett" sein es darf auf mal "was dran" sein.

"Einfache" nicht so angesehen Wurstsorten kann man auch durch ein bisschen "Internationalisieren" interessant machen

Ein weißer Preßsack - überall bekannt, ist zwar ein herrliches Produkt, lockt aber heutzutage in den meisten Fällen niemanden mehr hinter dem Ofen hervor und wird auch noch über Verbrauchermärkte für weniger Geld wie Tiernahrung verschleudert.

Für eine rustikale Sülze mit weißem Balsamico verfeinert ist der Kunde aus meiner Erfahrung heraus bereit einen viel höheren Preis zu bezahlen obwohl das Verarbeitungsmateriel gleich bleibt die Gewürze fast gleich sind und der übliche "Weiße Essig" gegen einen "Aceto bianco" ausausgetauscht wird.

Das gleiche Spiel gilt für den Roten Preßsack der mit Sahne verfeinert zur "Bodin Noir" wird und mit der Verbraucherempfehlung "kann auch in Scheiben angebraten werden", verkauft wird. Einige Köche haben die Blutwurst schon länger wieder hoffähig gemacht.

Aus einer simplen einfachen Streichmettwurst kann eine "Sobresada malorcina" gezaubert werden wenn man sich die Mühe macht mit der Körnung der einzelnen Komponenten zu variieren.

Sicherlich sollte das ganze nicht zu exotisch werden aber der Kunde bestimmt was er will und wenn er über die Blutwurst an Frankreich und über die Mettwurst an die Balearen erinnert wird - dann geben wir ihm doch dieses Gefühl

Hier muss der Verarbeiter natürlich ein wenig kreativ denken und handeln - was bei dem einen funktioniert muss beim Anderen nicht unbedingt die Kassen klingeln lassen.

Was man natürlich als Produzent und Vermarkter nicht außer acht lassen darf - es ist ein großes Stück Überzeugungsarbeit und Mehraufwand nötig solche "Spezialprodukte an den Kunden zu bringen.

Reden, Reden, reden ...und damit den Kunden neugierig machen - das ist das was das Strohschwein voranbringt unbedingt Geschichten über´s Strohschwein erzählen - aber keine Märchen. Damit tut man sich als kleiner Handwerksmetzger der am Wochenende noch selbst hinter der Verkaufstheke steht jedoch viel leichter als der theoretische Verkaufstrainer der sein Verkaufspersonal erst mal heiß machen und schulen muss.

Viel Spaß beim ausprobieren wünscht

### **Christian Maischberger**

Metzgermeister - Fleischsommelier

### **Erklärung:**

**Cuscino:** italienisch für kleines Kissen. Fleischaufgabe auf dem Schulterblatt das über kurzfaseriges Bindegewebe und wenig Fett verfügt - die Struktur ähnelt der eines Halsmuskels - es bleibt beim Grillen und Braten auch bei Überbeanspruchung schön zart und saftig. Wird nach wie vor aber überwiegend dem Verarbeitungsfleisch zugeordnet.

**Kachelfleisch:** flacher, mit feinen Fettäderchen durchzogener Muskel der an der Keule dem "Schlossknochen" aufliegt -als Schweinesteak a la minute inzwischen heißbegehrt - derjenige der´s nicht weiß nimmts für die Verarbeitung und bewertet es kalkulatorisch geringfügig.

Der Inhalt des Vortrages wurde in diesem Skript grob zusammengefasst.