

Heftpreis € 19,-

2/2019
www.fleischer-handwerk.de

FH FLEISCHER-HANDWERK

Das Fachmagazin für die Produktion und den Verkauf
von handwerklich erzeugten Fleisch- und Wurstwaren

FLEISCH-SOMMELIER

Jan Zimmermann

EINMALIG

Hofgrillhütte Jais

WURSTKURSE

The Butcher's Kitchen



TRENDIGE EYECATCHER



Für Roh-, Koch- und Brühwurst als Betex RS & Betex KB

Im Handel erhältlich. Jetzt bestellen!

oskutex.com

OSKUt^{ex}
KALLE GROUP

DIE SACHE MIT DEM TIERSCHUTZ



Marco Theimer
Chefredakteur

Was bedeutet für Sie, liebe Leserinnen und Leser, Tierschutz? Den meisten werden im Zusammenhang mit Landwirtschaft freilaufende Hühner, quiekende Ferkel im Stroh oder Rinder auf einer grünen Wiese einfallen. Doch das ist im Verhältnis zur Masse nur selten Realität und wird nur von idealistischen Bauern umgesetzt. Dabei haben es die Verbraucher in der Hand, welches Stück Fleisch in der Pfanne oder auf dem Premium-Grill landet. Zum Glück gibt es auch hier ein Umdenken. Das Bewusstsein für tierfreundliche Haltung steigt – nicht nur aufgrund der aktuellen „grünen Welle“ in Teilen der Bevölkerung. Tierschutz-Extremisten haben wenig Skrupel und veröffentlichen Filme totgeschlagener Ferkel oder geschredderter Küken. Sowas bleibt hängen. DFV-Präsident Herbert Dohrmann brachte es beim Bundesverbandstag 2018 auf den Punkt: „Wir haben großes

Interesse daran, dass Tiere gut gehalten und schonend geschlachtet werden. Hauptgrund ist unsere Verantwortung dem Nutztier gegenüber, die essenzielle Grundlage unseres Handwerks ist“. Dem ist nichts hinzuzufügen.

In diesem Zusammenhang gibt es zwei wichtige Themen: die ab 2021 verbotene betäubungslose Kastration von Ferkeln und die Flut an Tierschutz- und Haltungslabells aus dem Einzelhandel. Ab 2020 kommt mit dem dreistufigen Tierwohlkennzeichen von Bundesministerin Julia Klöckner ein weiteres hinzu – wobei 0,9 m² in Stufe 1 statt bisher 0,75 m² Platz pro Schwein doch eher ein Witz sind. Gute Ansätze gibt es beim Tiertransport und Schwanzkupieren. Der Knackpunkt: So gut wie alles ist freiwillig. Bei der Ferkelkastration gilt ein Aufschub, viele Wählerstimmen brachte das dem kon-

servativen Lager im Herbst aber nicht ein. Ab 2021 müssen Tierhalter hierzulande Ferkel vor der Kastration betäuben. Den „vierten Weg“ der Lokalanästhesie befürworten Bundesverband und Landesverbände. Dagegen sprechen sich aber immer noch viele Funktionäre aus dem Bauernverband sowie Tierärzte aus. Mehr miteinander wäre hier wünschenswert.

Zwischen all' diesen Mühlen müssen Sie, liebe Leserinnen und Leser, eigene Handlungsweisen in Sachen Tierschutz und Transparenz entwickeln. Es gilt Alleinstellungsmerkmale durch besseren Geschmack und Glaubwürdigkeit zu schaffen und eine starke, einzigartige Marke zu sein. Füllen Sie die Bilder in dem Köpfen mit Leben. Dazu braucht es Kreativität, Haltung und Mut. Wie heißt es so schön: Die besten Geschichten erzählen immer die Mutigen.

Foto: Paul Bojba

Für die besten Feste! Unentbehrlich für alle, die gerne Gäste verwöhnen wollen.



- Mehr als 300 Seiten mit Rezepten, Tipps, Ideen und Vorschlägen für Catering und Partyservice
- 270 Rezepte von einfach und schnell bis exotisch und ausgefallen
- Komplett in einem hochwertigen Ordner mit herausnehmbaren Innenseiten

138 €



- Über 600 Seiten Ideen, Anregungen und Vorschläge für außergewöhnliche Tischinszenierungen
- 16 Themen-Ideen für exklusive Events mit spezifischen Dekorationsvorschlägen auf großen Panorama-Aufklappseiten
- Zu jedem Thema drei eigens entwickelte Fünf-Gang-Menü-Vorschläge, die untereinander kombiniert werden können – bis hin zu exklusiven Buffets

149 €

Einfach ausfüllen und per Post oder Fax an: (02103) 204 204

Bestellung: _____ Exemplar(e) des Buches „**Kleine Köstlichkeiten**“ à **138 €*** _____ Exemplar(e) des Buches „**Tisch-Events mit Genuss**“ à **149 €***

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Fachbuchversand
Max-Volmer-Straße 28
40724 Hilden

Tel. (02103) 20 40 · Fax (02103) 204 204
info@blmedien.de · www.blmedien.de

oder Sie besuchen einfach unseren Internet-Shop:



Name, Vorname

Firma

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Datum/Firmenstempel und Unterschrift

FH 2/19

* inkl. MwSt., inkl. Versand. Der Preis versteht sich bei Auslandsbestellungen unverzollt und unbesteuerter. Übersee zzgl. Versandkosten. Preisänderungen vorbehalten.



32

BRANCHENBLICK

Die Sache mit dem Tierschutz..... 3
 Metzgerei Holzner, Pliening:
 Nose-to-Tail-Workshop..... 10
 Obermeister tagten in Würzburg..... 13
 Homann Snack Star 2019:
 Aufgespießt! 14

BLÄTTER ZUR BERUFSKUNDE

Edle Schnitte – New Cuts (3) 11

WURSTKURSE

The Butcher's Kitchen, Duisburg..... 16

IFFA MESSEVORSCHAU

Wer nicht mit der Zeit geht..... 18
 Messe-Neuheiten 19

NEUE SERIE:

Von Gastronomen lernen – Teil 1..... 22

THEKE

Workshop: Fleisch veredeln..... 24

PRODUKTION

Pulled Pork in Rudersberg 39
 Silikonfreie Metzgerei..... 40
 Eckbereiche abrunden 41

BERUFSKLEIDUNG

Hygienisch & praktisch 42

MITARBEITERFÜHRUNG

Serie Engpass Mitarbeiter:
 Metzgerei ohne Vorurteile..... 47

NUTZFAHRZEUGE

Frische auf Rädern 50

RUBRIKEN

Neu auf dem Markt 58
 Gesucht & gefunden..... 60
 Impressum..... 62

Titelbild: Fleisch-Sommelier Jan Zimmermann aus Niederquembach begeistert seine Kunden mit Fleisch-Know-how und Kochkunst. Foto: Aichinger



24



14



42



50



48

FLEISCHER MIT ERFOLG

Augsburg:
 Tradition in erster Generation
Maximilian Ohnemus..... 30

Niederquembach:
 Fleisch im Fokus
Jan Zimmermann 32

Bad Sülze:
 Meister im Quartett
Berthold Kaeding..... 34

Luttenwang:
 Alles in der Hand/
 Grillen in der Kota
Familie Jais..... 36

Dieser Ausgabe liegt eine Beilage von KWS-Küttler, Neuental, bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.



Berufliche Schule 3, Nürnberg Drei Medaillen ergattert

Ein Medaillengarant bei der DLG-Prüfung ist die Nürnberger Berufsschule 3. Seit 2010 holten die Metzgerklassen stets Gold, Silber oder Bronze im Qualitätswettbewerb der Deutschen Landwirtschafts-Gesellschaft für Würstwaren. Die zehn Auszubildenden im zweiten Lehrjahr der NFF 11 erhielten für ihren selbst hergestellten Bierschinken Gold, für Gelbwurst und Lyoner mit Champignons Silber. Statt die komplette Klasse an einer Rezeptur tüfteln zu lassen, teilte sie Fachlehrer Wolfgang Maurer in drei Gruppen auf. In mehreren Durchgängen stellten die 17- bis 29-Jährigen die Würsther, verkosteten Brät und Endprodukt und optimierten es durch Feinabstimmungen bei der Würzung. Klassenleiterin OStR Dr. Andrea Roth lobte die Azubis für ihr Engagement und ihre Leistungen, ebenso wie der Schulleiter Ludwig Englert. www.b3-nbg.de



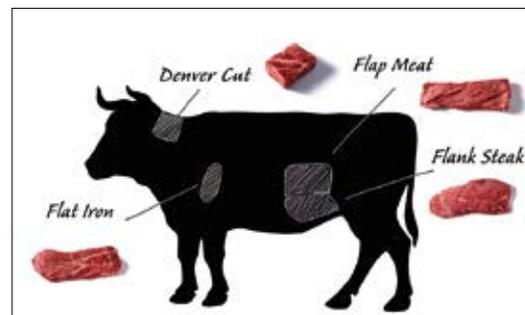
Fleischerei Wagner, Braubach Bier, Wurst & Schinken

Zum zweiten Mal nach 2018 fand in der Lahnsteiner Brauerei ein Event unter dem Motto „Bier, Wurst und Schinken“ statt. Die Würstwaren stammten von der Fleischerei Wagner aus Braubach. Der Weltmeister der Biersommeliers Stephan Hilbrandt, sein Bruder Jochen, ebenfalls Biersommelier, der Deutsche Meister der Biersommeliers Dr. Markus Fohr sowie weitere fast 30 Genießler verkosten sieben Wurst- und Schinkensorten zu fünf Bieren, insgesamt also 35 Paarungen. Dabei schnitt ein Klassiker am besten ab: Die geräucherte Fleischwurst harmonierte vorzüglich mit einem Rauchbier der Two Sisters Brewery aus den Niederlanden. www.lahnsteiner-brauerei.de

DFV

Sommerliche New Cuts

Der Deutsche Fleischer-Verband (DFV) setzt weiterhin auf das Thema Barbecue. Bei seiner zweiten BBQ-Aktion geht es in diesem Jahr um New Cuts. Die jeweiligen Fleischerinnungen starten die Aktion „BBQ for you – New Cuts“ zu Beginn der Sommerzeit. Gemeinsam mit Kooperationspartnern können die teilnehmenden Innungen Grill-Events, Gewinnspiele und Aktionen auf die Beine stellen. Eine kostenlose Broschüre mit drei New Cuts Flat Iron, Flap Meat und Flank Steak samt Rezeptideen sowie Warenkunde gibt interessierten BBQ-Fans im Fleischerfachgeschäft Anregungen für den bevorstehenden BBQ-Sommer. Die Aktion wird durch Plakate und Anzeigen beworben. www.fleischerhandwerk.de



Schon bei Facebook geklickt?



auch auf
FACEBOOK!



Fleischerei Fehn, Steinbach am Wald

Kammersieger aus Oberfranken hat große Pläne

Im diesjährigen Leistungswettbewerb des Handwerks überzeugte Fabian Fehn (19) aus Steinbach am Wald (Landkreis Kronach) mit seinen theoretischen und praktischen Arbeiten. Der neue Fleischergeselle wurde Kammersieger. Er absolvierte seine Ausbildung im väterlichen Betrieb Daniel Fehn und bei der Metzgerei Lauterbach in Kulmbach. Der junge Preisträger hat seine Karriere bereits akribisch geplant. Noch 2019 möchte er die Meisterprüfung ablegen und dann Betriebswirt des Handwerks werden. Weiteres Ziel ist es, das in Familienbesitz befindliche Schnellrestaurant zu leiten und später weitere Filialen zu eröffnen. Alle Produkte des Lokals stammen aus den eigenen Metzgereien und von Tieren mit regionaler Herkunft. Neben Burger, Schnitzel und anderen Schnellgerichten soll es dort an Feiertagen auch weiterhin traditionelle fränkische Gerichte geben. *D. Dietrich*

LIV des Fleischerhandwerks Mecklenburg-Vorpommern Fleischertreff in Güstrow

Der Verbandstag des Landesinnungsverbands des Fleischerhandwerks Mecklenburg-Vorpommern findet am 6./7. April 2019 im Hotel & Restaurant „Kurhaus am Insee“ in Güstrow statt. Am Samstag um 15 Uhr eröffnet LIM Hans-Christian Ockens den Fleischertreff. Danach folgen zwei Präsentationen. Zunächst widmet sich Manfred Gerdemann (MeatMarketing & Media) dem Thema Werbung, bevor der Fleischermeister und diplomierte Fleischsommelier Christoph Grabowski über neue Zuschnitte (Special Cuts) informiert. Der Festabend dient dem Erfahrungsaustausch. Am Sonntag folgen Fachvorträge von Mathias Grigo (web4business) zum Thema „Initiative Online-Jobsuche“, Susanne Tank (Foodlogistik – Schneidemaschinen für Lebensmittel), Peter Schmidt (Pommernkälte Schmidt & Werner) zu Kältemitteln und -anlagen und dem Ernährungswissenschaftler Olaf Winkler (Vegan vs. Fleisch, Stressmanagement). www.kreishandwerkerschaft-schwerin.de

Metzgerei Luther, Neustadt bei Coburg
Austausch in Franken

Zwei besondere weibliche Gäste aus Lexington/Kentucky begrüßte die Metzgerei Luther in Neustadt bei Coburg: das Mutter-Tochter-Duo Billie Jean Crowe und Kimberly Kaplan. Der Grund dafür war die Sendung „Mein Job – Dein Job“ des Bayerischen Rundfunks, bei der zwei Mitarbeiter eines Betriebes ihren Arbeitsplatz einige Tage mit Pendanten aus dem nicht-europäischen Ausland tauschen. „Das Team des BR hat uns unter 15 Bewerbern ausgewählt“, so Ralf Luther. Gesucht wurden „zwei Mitarbeiter, die Erfahrung mit dem Braten und Herstellen von Bratwürsten haben.“ Bei der Bewerbung kam es auch darauf an, wie gut die deutschen Teilnehmer Englisch sprechen. Und so schickte Ralf Luther den Fleischer-Azubi im zweiten Lehrjahr, Gunnar Flesse, und den Gesellen Hannes Rempel in die USA. Für die beiden US-Amerikanerinnen, die in ihrer Heimat ein klassisches 50er-Jahre-Diner betreiben, stand der Austausch ganz im Zeichen der fränkischen Bratwurst. Sie lernten wie man diese hierzulande herstellt, brät und verkauft.

www.luther-fleischwaren.de



holac Maschinenbau
Neuer Vertriebsleiter



Die holac Maschinenbau GmbH hat sich personell verstärkt. Der neue Vertriebsleiter heißt Josef Michailov und unterstützt das Unternehmen nun mit seiner langjährigen Erfahrung. Er übernahm seine neue Position Ende 2018 und ist seit Jahren in der Branche vernetzt. Nach einem Studium der Rechtswissenschaften in Köln war er über 18 Jahre im weltweiten Vertrieb von Lebensmittelschneidesystemen tätig, u. a. bei Treif Maschinenbau, Multivac und Weber Maschinenbau. www.holac.de

MARKENSCHAUFENSTER

STILLER
 VERSCHLISS-TECHNIK
 Telefon 07268 392

Dosenverschleißmaschinen
 (halb- und vollautomatisch)
 • für Handwerk und Mittelstand

WWW.STILLERGM.BH.DE

350 Eurohaken zu verkaufen!
 Tel. (06236) 41 61 26

KRAMER
 IDEEN BEWEGEN

www.kramer-freiburg.com

Metzgerei im Rhein-Pfalz-Kreis auf Rentenbasis abzugeben.
2 Millionen Umsatz im Jahr.

Interessenten wenden sich schriftlich an:
 B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
 Chiffre122037746
 PF 21 03 46 • D-80673 München

KÖNIGLICHER BESUCH

Zum 6. Mal war eine Bayerische Weißwurstkönigin auf der Internationalen Grünen Woche in Berlin zu Gast. Lena I. repräsentierte das Metzgerhandwerk und traf dort auch zahlreiche Politiker.



ihre Aufgaben mit Bravour“, sagte Stefan Einsle. Lena I. traf etwa die bayerische Landwirtschaftsministerin Michaela Kaniber, den bayerischen Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger, MdB Alois Rainer, MdL Manfred Eibl u.v.a. Messestress und Zeitdruck hätten Hubert Aiwanger fast einen oder sogar zwei Zähne gekostet. Als er Lena I. mit ihrem Weißwurstzepter auf seinem Messer- undgang über den Weg lief, dachte er ihm würde

Begleitet vom Obermeister der Metzger-Innung ArberLand, Stefan Einsle, und dem Bayerischen Weißwurst-Botschafter Albert (Bertl) Fritz rührte sie die Werbetrommel für die bayerische Wurstspezialität schlechthin sowie die Genussregi-



on Arberland. Dabei wurde den Messebesuchern vor allem der Unterschied zwischen Industrieware und handwerklich hergestellten Produkten aufgezeigt. „Die Grüne Woche ist jedes Jahr für uns ein großer Erfolg und ein perfekter Multiplikator für unser Metzgerhandwerk, unsere handwerklichen Produkte und das Arberland. Unsere Produktkönigin Lena I. war auch heuer wieder als Fotomotiv äußerst gefragt und erfüllte alle

eine echte Weißwurst gereicht und wollte zubereiten. Die Weißwurstkönigin konnte den ministerialen Zubiss gerade noch verhindern und organisierte frische Weißwürste mit Senf. Auch der in Bodenmais entwickelte und

von der Senfmanufaktur Baumann hergestellte „Königliche Weißwurstsenf“ fand bei prominenten Standbesuchern sowie vielen Messebesuchern großen Anklang. In der Bayernhalle präsentierten sich rund 40 Schmankerl- und Spezialitätenhersteller aus allen Regionen Bayerns sowie 15 regionale Tourismusverbände und Anbietergemeinschaften. www.mymetzger.de, www.weisswurstkoenigin.de

Fotos: Metzgerei Luther, holac Maschinenbau, Metzger-Innung ArberLand/GW

TIERWOHL AUF DER WEIDE

Eine nachhaltige Milchwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung des Tierwohls ist für Bel ein wesentliches Element in der Nachhaltigkeitsstrategie.

Daher bekommt die Leerdammer® Initiative für Weidehaltung jetzt sahnige Verstärkung. Ab sofort realisiert Bel auch für Kiri® eine adäquate Initiative mit transparentem Siegel. Der BMEL Ernährungsreport 2018 bestätigt die Entwicklung der vergangenen Jahre: Endverbrauchern liegt das Wohl von Nutztieren sehr am Herzen und sie sind bereit, dafür auch mehr zu bezahlen. Mit 66 und 39 % stehen Tierwohl und bessere Standards in der Tierhaltung bei den Erwartungen an landwirtschaftliche Betriebe und den Zielen bei der Produktion auf Platz 1. Bel Foodservice ist ein zuverlässiger Käse-Part-

ner im Außer-Haus-Markt, der das Thema Tierwohl konsequent nach vorne bringt. Mit der Kiri® Initiative für Weidehaltung sorgt das Unternehmen dafür, dass die Milchkühe französischer Partnerbauern ihr natürliches Herdenverhalten auf der Weide verstärkt ausleben können. Über 90 % der Partnerhöfe ermöglichen ihren Kühen an mindestens 150 Tagen pro Jahr Weidezugang. Ziel ist es, die Anzahl der kooperierenden Betriebe bis 2023 auf 100 % auszuweiten. Für die Realisation der Initiative investiert Bel in Workshops für diese Bauern sowie regelmäßige Kon-



trollen für die Umstellung auf Weidehaltung. Der Mehrwert der Initiative wird auf Verpackungen, z. B. Kiri Dippi, Kiri Sahne und Kiri Sahne Gastro Pack mit einem aufmerksamkeitsstarken Siegel und detaillierter Erklärung auf der Rückseite kommuniziert. www.bel-foodservice.de



Fotos: Bel Deutschland

FRISCHE LÖSUNGEN FÜR KÜHLE KÖPFE



STARKE BASIS

Bis 7 Tonnen zGM für hohe Nutzlast! Plus: Flexible Montage auf Stahl-Leiterrahmen.

MEHR MÖGLICHKEITEN

Große Auswahl an Frischdienst- und Tiefkühlösungen für maximale Flexibilität.

SOFORT VERFÜGBAR

Viele vorkonfigurierte Fahrzeuge direkt ab Werk und vor Ort. Sonderwünsche sind jederzeit möglich.

JETZT EISKALT NACHRECHNEN!

Mit unseren Lösungen für den Lebensmittel-Transport kühlen Sie auch Ihre Betriebskosten herunter. Denn das geringe Leergewicht des Daily bietet Ihnen maximale Nutzlast bei minimalem Kraftstoffverbrauch. Rechnen Sie mit echten Branchen-Bestwerten!

IVECO

Ihr Partner für nachhaltigen Transport



Bastra

Neustart mit Partnern

Mit klarem Fokus und unter neuer Firmierung ist Bastra stärker denn je ins neue Jahr gestartet. Das 1946 gegründete Familienunternehmen aus dem Sauerland ist als Experte für Koch- und Rauchanlagen bekannt. Diese Erfahrung und Kompetenz baut die bisherige Bayha & Strackbein GmbH weiter aus, um nun als Bastra GmbH noch besser für Kunden aus Handwerk und Industrie da zu sein. Dafür holte sich das weltweit aktive Unternehmen Verstärkung mit der familiengeführten mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MB) aus Osnabrück. „Wir freuen uns sehr, dass wir gemeinsame Werte teilen und wertvolles Wissen ab sofort gewinnbringend für unsere Kunden vernetzen. Schon jetzt sind wir voller Ideen“, sagt Claudia Buse, die als geborene Bayha die Geschicke des Unternehmens in dritter Generation leitet. Im IFFA-Jahr wird das Unternehmen einige Neuentwicklungen, Produkte und Services präsentieren. „Wir kommen aus dem Handwerk und wollen hier auch in Zukunft der bewährte starke Partner bleiben. Mit fortschrittlichen Entwicklungen im Bereich der Industriemaschinen ist es aber gleichzeitig unser Ziel, den Vertrieb in dieser Sparte weiter auszubauen und dafür unser großes Vertriebs-Service-Netz im In- und Ausland zu nutzen“, gibt Claudia Buse die Marschrichtung vor. www.bastra.de

Hagesüd

Quereinsteiger schulen

Am 13. und 14. Mai 2019 findet am Firmensitz von Hagesüd ein Seminar für Quereinsteiger statt. Beschäftigten Fleischerereien Quereinsteiger, fehlt es diesen oft an fundiertem Basiswissen, das vor allem an der Bedientheke gefragt ist. Das neue Seminarangebot richtet sich an Metzgereien mit Quereinsteigern, die ihre Talente, Fähigkeiten und Erfahrungen aus anderen Bereichen im Verkauf und der Lebensmittelbranche im Fleischerhandwerk einsetzen wollen. Es vermittelt umfassendes Basis-Fachwissen für den Verkauf sowie dazu verkaufsfördernden Maßnahmen. Zu den Inhalten zählen etwa die Schulung über Fleischteile, deren Zerlegung und Verwendung, Chemie und Physik des Fleisches in Bezug auf die Qualität, Herstellung von Würstwaren und deren Inhaltsstoffe, Thekenkunde mit Warenpräsentation und Kundenberatung sowie Unfallgefahren am Arbeitsplatz. Anmeldungen bei der Hagesüd-Fachberatung unter seminare@hagesued.de. www.hagesued.de



Poly-clip System

Cliptechnik-Schulungen

Als Anbieter von Clip-System-Lösungen bietet Poly-clip System praxisnahe Cliptechnik-Schulungen an. Die Steigerung der Produktivität in der Würstherstellung mit den Clipverschluss-Automaten des Herstellers steht dabei im Fokus. Geschult wird in Deutsch, Englisch oder in der jeweiligen Landessprache (mit Dolmetscher). Die Mischung aus Theorie und Praxis an der Maschine sowie kleine Gruppen gewährleisten einen schnellen Lernprozess. Das Training umfasst den Aufbau der Maschine nach Funktionsgruppen gegliedert. Danach werden Bedienung, Wartung, Austausch von Verschleißteilen und die Fehlersuche vertieft. Anmeldung bei: Frau Schultheis, Tel.: (06190) 88 86-344, E-Mail: training@polyclip.de. www.polyclip.com



- Termine für das 1. Halbjahr 2019**
(Zeitraum/Maschinentyp)
- 14.5.2019:** PDC / PDC-A 600/700
 - 15.5.2019:** FCA 80
 - 16.5.-17.5.2019:** FCA 100/140
 - 4.6.-5.6.2019:** ICA
 - 6.6.-7.6.2019:** FCA 120/160

Webomatic

Neugründung in Österreich

Nach dem 60-jährigen Firmenjubiläum 2018 wächst Webomatic 2019 und baute seine Präsenz als Partner für Vakuumverpackungslösungen in Europa aus. Seit Jahresbeginn betreut die neu gegründete Tochterfirma Webomatic Austria GmbH von Salzburg aus ihre Kunden. Das vierköpfige Team unter der Leitung von Helmut Kottinger kümmert sich akribisch um Beratung, Verkauf und Service. Zudem gibt es in der Niederlassung die Möglichkeit, dass Kunden Probeverpackungen auf verschiedenen Kammer-, Schrumpf- und halbautomatischen Schalensiegelmaschinen herstellen. Neben der neuen Tochter verfügt der Bochumer Maschinenbauer über weitere Unternehmungen in Polen und Rumänien, sowie ein weltweites Netz von Partnern und Händlern. www.webomatic.de

Van Hees

Platz in den Top 10

Als einziges Unternehmen aus der Lebensmittelwirtschaft schaffte es Van Hees beim Ranking des Mittelstandes der WirtschaftsWoche in die Top 10. 3.500 Unternehmen wurden auf ihre Innovationskraft analysiert. Die Beratungsfirma Munich Strategy wertete Jahresabschlüsse und Präsentationen aus. Zudem wurden Geschäftsführer, Kunden und Konkurrenten befragt. Daraus entstand eine Hitliste der 50 besten Mittelständler. Deren Innovationskraft errechnete Munich Strategy etwa aus der Zahl der Neuheiten, die ein Unternehmen auf den Markt bringt, wie hoch seine Ausgaben für Forschung und Entwicklung sind und für wie innovativ es die Wettbewerber halten. Für Platz 9 führte Van Hees Argumente ins Feld. So investierte das Unternehmen 2018 allein am Hauptsitz Walluf ca. 1,2 Mio. € in Forschung und Entwicklung und führte über 200 neue Produkte ein. www.van-hees.com



Fotos: Bastra, Hagesüd Interspace Gewürzwerke, Poly-clip System, Van Hees, Webomatic

Über 460 Würste, Schinken und andere Fleischerzeugnisse von Mitgliedsbetrieben der American Association of Meat Processors (AAMP) prüfte eine fünfköpfige Jury des Deutschen Fleischer-Verbands (DFV) in Wisconsin.

Die Idee zu dieser Zusammenarbeit zwischen den beiden Verbänden stammt aus dem Jahr 2015, als viele US-amerikanische Teilnehmer an unseren internationalen IFFA-Wettbewerben immer größere Schwierigkeiten hatten, ihre Produkte mit einem vertretbaren Aufwand nach Deutschland einzuführen“, so Jury-Obmann und DFV-Vizepräsident Eckhart Neun. Die erste deutsch-amerikanische IFFA-Prüfung fand 2016 vor der Messe statt. Seitdem vergrößerte sich der Teilnehmerkreis und die Zahl der eingereichten Produkte. Auch die Qualität vieler Produkte hat sich nach der Sicht des Obmanns verbessert: „Wir waren schon vor drei Jahren beeindruckt vom handwerklichen Können unserer US-Kollegen, mein Eindruck ist, einige hätten seitdem noch einen Zahn zugelegt.“ Dabei stammten die eingereichten Produkte von Florida bis Kalifornien aus allen Ecken der USA sowie aus Kanada. Einzige Teilnahmebedingung: Die Betriebe müssen AAMP-Mitglied sein. Dementsprechend bestand seitens der teilnehmenden Betriebe ein reges Interesse an der öffentlich abgehaltenen Prüfung. Viele Inhaber reichten ihre Proben persönlich ein, auch, um einen eigenen Eindruck vom Wettbewerb zu bekommen. „Die Prüfmethode, die wir bei



unseren Wettbewerben, und auch in Madison, verwenden, unterscheidet sich grundlegend von denen unserer amerikanischen Kollegen. Bei ihren Wettbewerben wird stets nach einem Siegerprodukt gesucht, wir bewerten jedes eingereichte Erzeugnis individuell“, erklärt Axel J. Nolden, Dipl.-Ing. für Lebensmitteltechnologie und beim DFV für die technische Umsetzung des IFFA-Wettbewerbes verantwortlich. Dies sei auch ein Grund für die Beliebtheit des Wettbewerbes. Viele US-Fleischer seien stolz auf eine Auszeichnung aus dem Mutterland der Würste und schätzen die qualifizierte Art der Rückmeldung, die sie in ihren Prüfungsunterlagen erhielten.

Ein weiteres Zeichen der Wertschätzung ist zudem die Tatsache, dass nicht wenige Wettbewerbsteilnehmer auf die IFFA 2019 kommen, um ihre Auszeichnungen persönlich in Empfang zu nehmen. Neben dem Messebesuch steht dann der kollegiale Austausch auf dem Programm. Der DFV hat für die Mitglieder seines US-Partnerverbandes eine Exkursion in ausgewählte Betriebe geplant. Die AAMP entsendet ihrerseits Fachleute, die ihren deutschen Kollegen am DFV-Stand Einblick in die Herstellung besonderer US-amerikanischer Produkte bieten. www.fleischerhandwerk.de



Fotos: Deutscher Fleischer-Verband



WIR SPÜLEN,
WIE SIE ARBEITEN.
PASSIONIERT.

Die Winterhalter Gerätespülmaschine.
Saubere. Ergonomisch. Wirtschaftlich.

UF-Serie. Part of your Passion.

www.winterhalter.de/uf

Besuchen Sie uns auf der
INTERNORGA 2019 Messe Hamburg,
15.–19.03.2019, Halle A4, Stand 402

NOSE-TO-TAIL-WORKSHOP



Erstmals fand in der Metzgerei Holzner in Pliening ein Nose-to-tail-Workshop statt. Rund 30 Teilnehmer folgten den Ausführungen von Metzgermeister Stefan Holzner.



Alle im Workshop hergestellten Produkte nahmen die Teilnehmer mit nach Hause.

Es weht ein frischer Wind in der Metzgerei im Landkreis Ebersberg rund 20 km östlich von München. Zum Jahresbeginn übernahm Stefan Holzner den Familienbetrieb und begeisterte bereits mit einem Event zum Thema „Angrillen“ Anfang Januar einige Gäste. Der Nose-to-tail-Workshop startete um 14 Uhr und dauerte bis weit in die Abendstunden. „Wir möchten den Leuten zeigen, dass es mehr als nur Schnitzel und Schweinsbraten gibt“, betonte der 22-Jährige.

Zwei Schweinehälften samt Kopf und Haxen hatte der Metzgermeister auf einem Zerlegetisch platziert, die es galt sach- und fachgerecht zu zerlegen. 22 Männer, fünf Frauen sowie einige Familienmitglieder folgten dem nachmittäglichen Treiben in der Wurstküche. Zunächst zerlegte Stefan Holzner die Hälften grob mit Säge, Beil und Messer. Kopf, Haxen und Wammerl wanderten bei 90°C in den Kochkessel und blieben dann einige Stunden darin. Immer wieder stellten die Teilnehmer Fragen und der junge Metzgermeister beantwortete sie charmant und kompetent. Nach der Feinerlegung verblieben unter anderem Spareribs, Kotelett, Stücke von Ober- und Unterschalen sowie Schulter, Nuss und Filet auf dem Tisch. Alle Teile waren nicht für den Verkauf im Laden vorgesehen. Getrocknete Schweinsohren werden sonst an Hundehalter verkauft. Knochen, Bratenstücke und Spare-

ribs landeten auf einem großen Blech und kamen – mit Gewürzen eingerieben – für rund 90 Minuten in einen vorgeheizten Ofen. In einen Beutel eingebracht, gab Stefan Holzner sodann tiefgefrorenes Zwerchfell und Zungen – auch vom Kalb – in den Kochkessel. So schwammen die Kleinteile nicht unkontrolliert darin herum und waren später leichter zu entnehmen. Nun schnitten sich die Teilnehmer Schnitzel und Koteletts von den Teilstücken ab und vakuumierten sie, um sie später mitzunehmen. Es folgte die Zubereitung von Weißwurst- und Leberkäsebrät mit Wolf und Kutter. Beim Füllen half auch Stefan Holzners Großvater gerne mit. Die Teilnehmer lernten nicht nur die unterschiedlichen Maschinen einer Metzgerei kennen, sondern auch zahlreiche Fachbegriffe, Hintergründe und Zusammenhänge.

Beim Füllen der Weißwürste und der Leberkäseformen packten einige kräftig mit an. Der Nose-to-tail-Workshop endete mit dem Herstellen eines weißen Bauernpresssacks sowie dem gemeinsamen Genuss des Kesselfleischs. Gegen 21 Uhr waren die Teilnehmer alle besser informiert als zuvor, satt und glücklich. „Das Interesse war groß. Das hätten wir so nicht erwartet. Wir haben beschlossen einen solchen Workshop mindestens einmal im Jahr zu machen“, resümierte der junge Metzgermeister zufrieden.

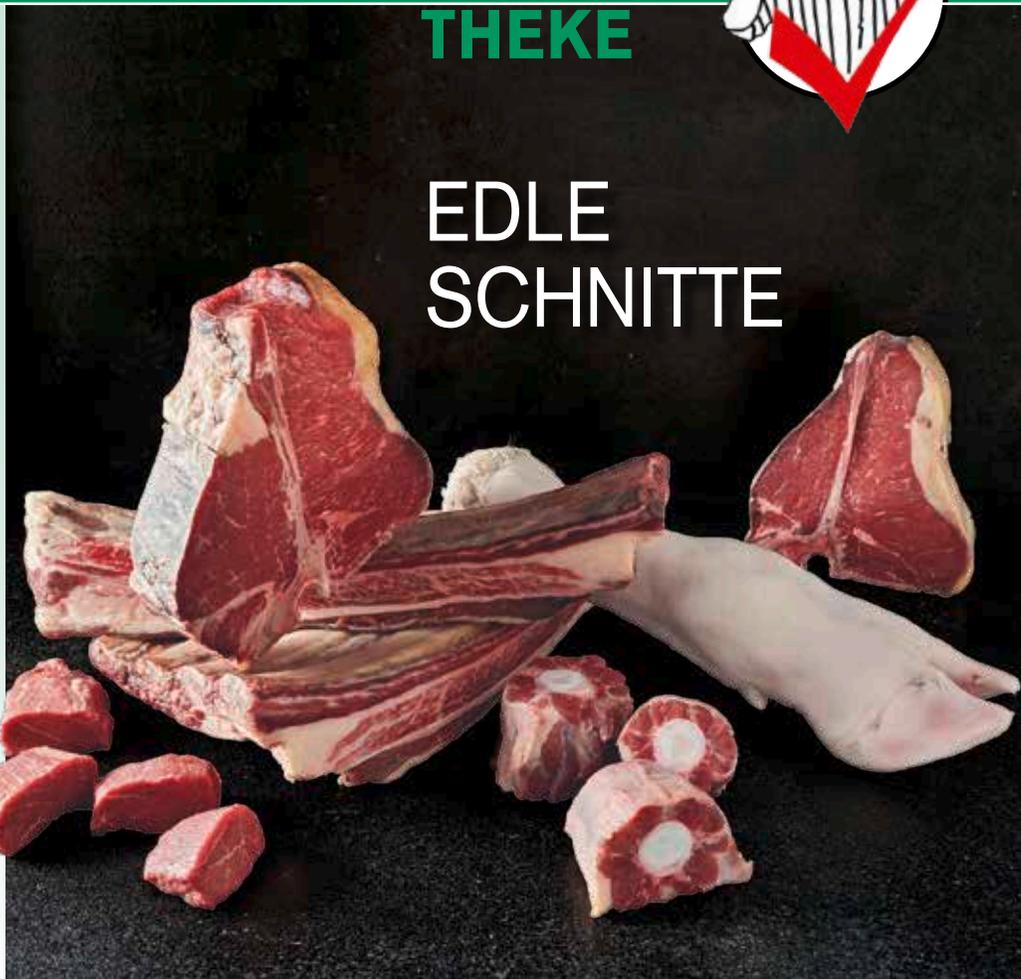
mth

Fotos: Theimer



THEKE

EDLE SCHNITTE



Der Hype um neue Zuschnitte (Cuts) vom Rind geht in die nächste Runde. Auch im bevorstehenden Grillsommer lassen sich Kunden damit begeistern und so nebenbei der Umsatz steigern.

Nachfolgend werden weitere neue – und bewährte, aber vielleicht noch nicht jedem bekannte – Fleischzuschnitte vorgestellt. Eines haben diese gemeinsam: Eine „Geschichte“, die man den Kunden erklären kann. Dafür ist so mancher auch eventuell bereit einen höheren Preis zu bezahlen – vorausgesetzt die Qualität des Fleisches stimmt.

COULOTTE

Steaks dieses Zuschnitts werden bei Fleischrindern, die in Weidehaltung aufgezogen werden und danach intensiv gemästet werden, angenehm mürbe. Bei anderen Haltungformen eignet sich der Tafelspitz, an dem sich der Cut befindet, eher nur für eine Brühe. Nur wenn es einen dicken Fettdeckel gibt, sind die Fleischfasern locker.



RANCH-STEAK

So wird dieser Cut in Kurzform bezeichnet. Sein vollständiger Name lautet Beef-Shoulder-Center-Steak. Steaks oder Schaschliks sollte man kurz bei großer Hitze maximal medium rare garen. Etwa 2,5 cm dicke Steaks werden aus dem Mittelteil des oberen Schultermuskels (Dicker Bug) gegen die Faser geschnitten. Der Anteil von Eiweiß beträgt 22 %, der von gesättigten Fettsäuren 2 %.



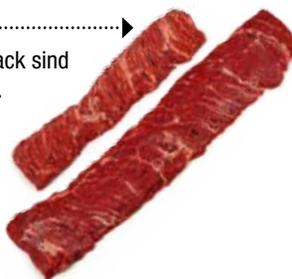
COUNTRY STYLE

Fleischhaltig und durchwachsen sind die vier Brustrippen (zweite bis fünfte Rippe). Abgesägt werden müssen die Knorpel der rückseitigen Kante. Bevor Beef oder Braising Ribs ohne Fettdeckel im Smoker oder auf dem Grill 90°C oder mehr Kerntemperatur erreichen, sollte das rohe Stück Rippe einen Tag in einem Rub nach Wahl reifen.



OUTSIDE SKIRT

Viel beansprucht, grobfaserig und intensiv im Geschmack sind die beiden Muskelstränge zwischen Lunge und Magen. Der Muskel umrandet Brust und Bauch wie ein Rock (Skirt). Andernorts ist es als Saum- oder Kronfleisch bekannt. Beim ca. 900 g schweren Outside Skirt sollte – wenn vorhanden – die Peritoneum-Membran weggeschnitten werden. Ein unpariertes ganzes Zwerchfell wiegt etwa 1,4 kg.



SIERRA-STEAK

Im Muskelbündel des Nackens ist der rund 1 kg schwere kleine Bruder des Denver Cut anzutreffen – zwischen dem Chuck Eye und dem Underblade. In den USA heißt es auch Chuck Flank. Nach dem Garen sollten die saftigen, lockeren Muskelfasern diagonal zur Faser aufgeschnitten werden. Auch das dünnere Ende kann als 300-g-Steak kurz medium rare gegrillt werden.





WISSENS-CHECK

TRAINING: Know-how: New Cuts 3 (Rind)

STRIP-FILET

So wird in den USA der Zuschnitt aus dem senkrecht zum Faserverlauf geschnittenen, zuvor separierten Hauptmuskel des Roastbeefs genannt. Außer dem richtigen Filet tragen auch immer wieder besonders zarte Teilstücke dessen Namen. Etwa 4 cm hohe Medaillons entstehen aus rund 3 cm dicken Steaks, wenn diese mit Küchengarn gebunden werden.

TUCSON-CUT

Bei zu viel oder zu langer Einwirkung von Hitze wird dieses Fleisch rasch trocken. Als gut gereifter Cut in Scheiben geschnitten kann der Musculus semimembranosus außer zum Schmoren auch als Kurzbratstück genutzt werden. Das Fleisch enthält sehr wenig Fett. In Form von Tatar wird es durch die Zugabe von Öl noch geschmeidiger.

WESTERN-STEAK

Preiswerte Steaks tragen in den USA oft die Bezeichnung „Western“ und können auch aus dem Nacken stammen. Der saftige Cut aus der Hüftpartie ist mager und heißt auch Outside Round Steak. Dieser Teil des Rindes hält etwa sechs verschiedene Zuschnitte aus dem Musculus biceps femoris bereit. Die Fasern sind sehr dicht und werden z. B. durch eine Marinade weich. *mtH*



Wie wird das Ranch-Steak in vollständiger Form bezeichnet?



Auf wieviel Prozent Eiweiß kommt ein Ranch-Steak?



Wie viele Zentimeter hoch, sollte ein Medaillon vom Strip-Filet sein?



Auf welches Gewicht kommt ein unpariertes Zwerchfell und was wiegt das Outside Skirt?



Wann ist der Cut Coulotte locker in den Fasern und wird beim Garen mürbe?



Was versteht man unter einem Western-Steak?



Cuts – Meisterstücke für Männer

Der 8. Band der BEEF-Reihe erschien im Oktober 2018. Fledermausstück, Picanha, Secreto u.v.a. teilweise noch unbekannte Cuts von Rind und Schwein sind in diesem Buch enthalten. Wiederentdeckt in den USA, Brasilien oder Spanien, werden sie auch hierzulande immer beliebter. 122 Rezepte machen Lust auf mehr. Mit dem Hype um die Cuts kommt der Glamour um die Rockstar-Metzger, die sich damit auskennen. Experten im Buch sind die Metzgermeister Martin Seefried, Max Beck und Sven Freyberger. Tipps zum Umgang mit Messern sind ebenso enthalten wie Aspekte der Tierhaltung. Beef! Cuts – Meisterstücke für Männer. Wiesbaden: Tre Torri Verlag, 208 Seiten, 39,90 €.



RINGEN UM NACHWUCHS

Die größten Baustellen bei der 14. Obermeistertagung des Deutschen Fleischer-Verbands (DFV) sind alle Jahre wieder dieselben: Es geht um den Nachwuchs und die Mitgliedsbeiträge.

Dennoch versuchte der DFV-Präsident Herbert Dohrmann zum Auftakt der Versammlung in Würzburg Optimismus zu verbreiten: „Wir haben ein gutes Jahr 2018 mit hervorragenden Umsätzen gehabt“, und das Fleischerhandwerk habe Zuspruch verspürt. Deshalb sei er trotz des Personalmanagements in der Branche zuversichtlich für das laufende Jahr. Die „großen Aufgaben in der Fachkräftesicherung“ seien neben der politischen Arbeit die wichtigsten Aktivitäten des DFV. Erstmals habe der Verband bei der Nachwuchswerbung mit Influencern zusammen-

Dieser Ausbildungsrahmen sei „unabdingbar, denn sonst heißt es schnell: Wer nichts wird, wird Verkäufer“, unterstützte Gunther Kühle, Obermeister der Fleischerinnung Günzburg/Neu-Ulm den DFV-Kurs. Unterstützung bekam er von Obermeister Holger Buss von der Innung Wetteraukreis: „In zwei Jahren kriegen wir die Inhalte nicht hin.“

GEGEN INDUSTRIE „KEINE CHANCE“

DFV-Vize Michael Durst gab dagegen zu bedenken, dass „der Azubimarkt leergefegt“ sei und daher eine dreijährige Ausbildung in

und zeigen, dass wir einen coolen Job machen.“

Ähnlich kontrovers verlief die Diskussion beim Thema Finanzierung des Verbands. Herbert Dohrmann definierte die Zielsetzung: „Wir müssen den Verband so aufstellen, dass er auch der nächsten Generation von Fleischern gute Dienste leistet.“ Angesichts eines „schleichenden Verfalls“ seien kreative Ideen zur Finanzierung gefragt. Nicht besonders erfolgreich war in diesem Zusammenhang die 2018 beschlossene Einführung einer bedingungslosen Einzelmitgliedschaft. Gerade einmal fünf



Gefragt (von li.): Rechtsanwältin Kirsten Diessner, Leiterin des DFV-Büros in Brüssel, der baden-württembergische Landesinnungsmeister Joachim Lederer, DFV-Vizepräsidentin Nora Seitz und Alicia Utrillas Anaya, Dr. Reinhard von Stoutz und DFV-Präsident Herbert Dohrmann.

gearbeitet, berichtete Dr. Reinhard von Stoutz, Leiter der DFV-Wirtschaftsförderungsgesellschaft. Mit großen Erfolgen vor allem bei der Reichweite in sozialen Medien. Dass die Nationalmannschaft des DFV bei der IFFA mit eigenem Stand präsent ist, wertete von er ebenfalls als Aufbruchsignal. Als DFV-Vizepräsidentin Nora Seitz und Alicia Utrillas Anaya, im Verband unter anderem zuständig für die Berufsausbildung, über die Ausbildung der FachverkäuferInnen berichteten, war es mit eitel Sonnenschein aber schnell vorbei.

ZWEI ODER DREI JAHRE?

Es soll bei einer dreijährigen Ausbildungszeit bleiben, berichteten die beiden Damen. Mit diesem Ziel gehe der Verband in ein Neuordnungsverfahren der Ausbildungszeiten mit Vertretern anderer Nahrungsmittelverbände.

Zukunft nicht mehr funktionieren werde. Er warb für die verkürzte Ausbildung mit einem drastischen Beispiel: „Ich frage mich jeden Tag: Wie komme ich an die 13- bis 16-Jährigen ran, aber da ist nichts.“ In Hamburg etwa konkurriere das Fleischerhandwerk mit großen industriellen Unternehmen; „da haben wir keine Chance.“ Der DFV-Vize plädierte deshalb für eine zweijährige Grundausbildung sowie ein weiteres Jahr Zusatzausbildung für Top-Azubis. Harald Hohl, Obermeister der Fleischerinnung Heilbronn/Hohenlohe/Schwäbisch Hall, sprach sich für ein ähnliches Modell aus: „Wenn alle Nahrungsmittelgewerke auf zwei Jahre gehen, dann müssen auch wir darüber nachdenken, sonst schnappen uns die anderen die Leute weg.“ Herbert Dohrmann warb für eine Imagekorrektur: „Unsere Betriebe, die ausbilden wollen, müssen an die Jugend ran

Betriebe haben sich bis jetzt nach Angaben von DFV-Hauptgeschäftsführer Martin Fuchs dafür entschieden.

WENIG WERTSCHÄTZUNG

Tenor vieler Wortbeiträge der versammelten Obermeister: Die Verbandsarbeit auf nationaler Ebene und bei der EU in Brüssel ist unstrittig und wäre auch einen höheren Jahresbeitrag wert, aber diese Leistungen kommen bei den zahlenden Mitgliedern oft nicht an. Was tun? Alexander Zeitler, Geschäftsführer des Fleischerverbands Rheinland-Rheinhesen, warnte vor höheren Beiträgen: „Ich habe es schon öfters erlebt, dass Kollegen deshalb ausgetreten sind.“ Eine Arbeitsgruppe, die sich mit der Problematik seit 2018 befasst, bekommt laut dem Präsidenten nun „mehr Zeit für Ideen und Vorschläge“. *chb*



Unter diesem Motto geht der im Fleischerhandwerk bekannte Nachwuchswettbewerb Homann Snack Star in diesem Jahr in die neunte Runde.

Jetzt
bewerben!

Gemeinsam mit dem Deutschen Fleischer-Verband und dem Fachmagazin **FH FLEISCHER-HANDWERK** sucht der Dissener Feinkostprofi Homann Foodservice erneut die kreativsten Snacks des Jahres. Die ideenreichsten Kreationen werden im Herbst mit dem Snack Star 2019 ausgezeichnet. Auch in diesem Jahr sind Fleischernachwuchskräfte (Azubis und Junioren bis zehn Jahre nach Abschluss der Ausbildung) dazu aufgeru-

fen, kreative Snacks zu kreieren und einzureichen. Das diesjährige Motto lässt den Auszubildenden und Nachwuchskräften im Fleischerhandwerk in der Entwicklung ihrer Snack-Ideen einen großen Spielraum, denn erlaubt ist fast alles. Die Bedingung: es muss aufgespießt sein. Die Teilnehmer entwickeln alleine oder im Zweier-Team kreative Snacks rund um dieses vorgegebene Motto. Ob Fingerfood, Spieß-

braten oder ausgefallene Grillspieße, jeder Snack muss kalt oder heiß in der Metzgereitheke verkauft werden können. Als Dip, Beilage oder im Spieß verarbeitet, muss mindestens eines der vorgegebenen Produkte aus dem Homann Foodservice-Warenkorb enthalten sein.

WER GEWINNT?

Eine Fachjury, bestehend aus Vertretern des Deutschen Fleischer-Verbands, der B&L Medien Gesellschaft sowie Homann Foodservice, bewertet im Sommer alle eingesendeten Bewerbungen nach den Kriterien Idee/Name, Optik/Geschmack, Zubereitung und Kalkulation. Im Anschluss daran werden die Snack-Favoriten in einem Praxistest auf ihre Praktikabilität geprüft sowie einem Geschmackstest unterzogen. Die zehn besten Ideen werden anschließend in einem großen Online-Voting auf www.homann-snackstar.de der Community vorgestellt. Dort kann jeder für seinen Favoriten abstimmen und so Teil der interaktiven Jury werden. Nach Abschluss des Votings werden die Sieger zu 50 % aus den Bewertungsplatzierungen des Urteils der Jury sowie zu 50 % aus den Platzierungen im Online-Voting ermittelt. Die Finalisten werden von Homann Foodservice zu einer unvergesslichen Preisverleihung im Rahmen des 129. Deutschen Fleischer-Verbandstages nach München (13./14. Oktober 2019) eingeladen, Anreise und eine Übernachtung inklusive.

SNACK-SEMINAR GEWINNEN

Darüber hinaus warten auf jeden Sieger ein attraktiver Sachgewinn sowie eine Siegerurkunde und der Snack Star®-Pokal. Jeder Teilnehmer erhält als Dankeschön eine Teilnahmeurkunde. Die Berufsfach- oder Meisterschule mit den meisten qualifizierten Rezept-Einsendungen hat die Chance, ein exklusives Snack Seminar mit einem Snack-Coach zu gewinnen. Dort erhalten die Teilnehmer einen informativen Überblick über theoretische und praktische Grundlagen der Snack-Entwicklung sowie aktuelle Snack-Trends. Weitere Informationen zum Wettbewerb, die erforderlichen Schulungsunterlagen sowie die Online-Bewerbung und die Möglichkeit, den kostenlosen Homann Foodservice-Warenkorb anzufordern, finden Interessierte unter www.homann-snackstar.de.



Alle Details, Schulungsmaterialien sowie das Bewerbungsformular gibt es auch unter www.homann-snackstar.de

Einsendeschluss: 20. Juli 2019

FLEXIBLER TRANSPORTER

Ein unverwüchtlicher Arbeitskollege im Handwerk ist der Iveco Daily. Da sich Stadt- und Umlandverkehre dynamisch entwickeln, unterliegt das Fahrzeug hohen Anpassungszwängen, vor allem bei den Emissionen.

Das Fahrzeug spielt in der City-Logistik eine bedeutende Rolle und ist wegen seines breiten Gewichtsspektrums von 3,49 bis 7,2 t im Verteilerverkehr gefragt. Die NOx-Diskussionen und die daraus resultierenden Einfahrrestriktionen in Städte sind das beste Beispiel. Nur einen effizienten und sauberen Diesel

NOx umfährt der CNG Daily jedes kommunale Einfahrverbot. 95 % weniger Partikel bedeuten eine Emission an der Nachweisgrenze. Mit einem etwa 20 % geringeren CO₂-Ausstoß ist das Modell auch nachhaltig, da im CNG-Tankstellennetz etwa 13 % Biogas enthalten sind. Mit reinem Biogas betrieben erreicht, der Motor die Werte eines E-Transporters, falls dieser mit erneuerbarem Strom fahren würde. Ein weiterer Vorteil ist die Geräuscharmheit des 136 PS/350 Nm starken 3-l-Motors.

Da dem Motor bei der Verbrennung dieseltypische Druckspitzen fehlen, ist der Schallpegel um die Hälfte reduziert. Für den Fahrer ist neben dem Diesel auch beim CNG

im Programm zu haben, reicht heute nicht mehr. Den Daily gibt es daher seit Jahren mit zwei zusätzlichen Antrieben: mit Methan (Bio-/Erdgas) und als Elektrofahrzeug. Während der Stromer in der 3,5-Tonnen-Klasse (den Daily gibt es bis 5,5 t elektrisch) aufgrund der Batteriekosten und der geforderten Lade-Infrastruktur noch eine Randerscheinung ist, erfreut sich der CNG Transporter reger Nachfrage. Der Grund: Die Technik ist laut Hersteller bewährt, einfach und die Infrastruktur mit ca. 1.000 Tankstellen in Deutschland kein Problem. Mit 60 % weniger

Daily das automatische 8-Gang-Hi-Matic-Getriebe ein Highlight. Gerade im Fleischerhandwerk kann der Daily die Vorteile seines belastbaren Fahrwerks voll ausspielen. Auch bei hohen Ladungsgewichten oder hängendem Ladegut sei das Fahrverhalten unproblematisch und sicher. Iveco arbeitet eng mit allen namhaften Kühlaufbauherstellern zusammen (Kress, Kerstner) und bietet Komplettlösungen aus einer Hand. Standardlösungen gibt es über das Programm „Order and drive“ teilweise sogar ohne Lieferzeiten. www.iveco.com

Foto: Iveco



IFFA

4. – 9. 5. 2019
Frankfurt am Main

SAFTIGE TRENDS AM STÜCK.

Die Tophemen der Handwerkskunst:
Entdecken Sie die Foodtrends unserer Zeit – von innovativen Snacks über neue Rezepturen bis zum Verkaufsautomaten.

www.iffa.com



 messe frankfurt



ZURÜCK ZU DEN WURZELN

Auf dem Duisburger Großmarkt schuf der Catering-Unternehmer und Fleischermeister Frank Schwarz im Rahmen eines Umbaus „The Butcher's Kitchen“ – eine Metzgerei im Retro-Design. Hier finden auch exklusive Wurst- und Fleischkurse statt.

Die Großküche der Frank Schwarz Gastro Group (FSGG) wurde im Zuge der Expansion im Bereich der gesunden Schul- und Kitaverpflegung erweitert. „Mittlerweile kochen wir täglich über 1.000 frische Mittagessen. Für die Produktion brauchten wir mehr Platz“, sagt Frank Schwarz (53). Zugleich wurde die überregional bekannte Kochschule erweitert. Mit der Verpflichtung des Sternekochs Roger Achterath als Küchendirektor, soll das Programm mit aktuell rund 200 Veranstaltungen mit über 2.000 Teilnehmern ausgebaut werden. Eine Herzensangelegenheit ist das Projekt „The Butcher's Kitchen“. „Wir wollen Licht ins Dunkel bringen und Aufklärungsarbeit leisten“, verspricht der Fleischermeister und TV-Koch: „Fleisch hat einen besseren Ruf verdient. Dafür setzen wir uns ein. Ich bin mir sicher: Nach dem Hype um die Köche sind die Metzger die Rockstars von morgen.“

HERKUNFT UND PRAXIS

Experten der Deutschen Gesellschaft für Ernährung (DGE) empfehlen einen maßvollen Verzehr von Fleisch. So sollte ein Erwachsener



nicht über 300 bis 600 g Fleisch und Wurst pro Woche essen. „Das sehe ich anders“, so der bekennende Anhänger der Fleischeslust, der seine Fleischerlehre vor fast 40 Jahren in einer Handwerksmetzgerei in Duisburg-Ruhrort absolvierte. „Fleisch ist ein wichtiger Bestandteil unserer Ernährung. Allerdings sollten wir bei der Auswahl von Fleisch und Wurst auf absolute Qualität achten – bei der Herkunft und bei der Verarbeitung. Leider sieht es im Alltag meist anders aus. Da werden Fleisch

und Wurst zu Schleuderpreisen angeboten. Es muss nicht unbedingt Bio-Qualität sein, aber eine regionale Herkunft, eine nachweisbar artgerechte Tierhaltung und eine schonende, stressfreie Schlachtung im Sinne des Tierwohls sind für mich unabdingbare Voraussetzungen“, betont er. Natürlich kann ein bundesweit und international tätiges Cateringunternehmen wie die FSGG ihren Fleischbedarf nicht komplett von kleinen Bauernhöfen beziehen. „Wir arbeiten mit einem Landwirt am Niederrhein zusammen, der für uns einen 800 kg schweren Bullen heranzieht“, berichtet Frank Schwarz. Nach drei Jahren Leben ohne Stress, dafür in der Herde auf der grünen Wiese, wird das Tier im Naturverbund-Schlachthof in Wachtendonk geschlachtet. In der konventionellen Bullenmast werden die Tiere nur zwischen 15 und 18 Monaten alt“, sagt er. Nach der Schlachtung kommen die Bullenhälften in die FSGG-Großküche auf dem Duisburger Großmarkt, wo das Team des Fleischermeisters auf die Weiterverarbeitung wartet. „Wir zerlegen den Bullen komplett selbst. Das ist vor allem für unsere Kochauszubildenden eine hervorragende Möglichkeit, mitzuerle-



ben, wo Filet, Rumpsteak oder das Bugstück überhaupt sitzen“, erklärt er. Die sei eine wichtige praktische Erfahrung im Rahmen der dreijährigen Kochausbildung. Seit jeher wird das gesamte Tier nose-to-tail – vom Ochsenbäckchen bis zum Ochsen Schwanz – verarbeitet.

AUSLÖSEN, WOLFEN, FÜLLEN

Seine jahrzehntelange Erfahrung in der Fleischverarbeitung gibt der Genusshandwerker an die Kursteilnehmer weiter. In Wurstkursen führt er Menschen bis zu viermal im Jahr in die Kunst des Wurstmachens ein.

Einer fand Ende Januar statt. „In diesem Kurs haben wir nach dem Auslösen und Wolfen des Fleisches hausgemachte Grillwürstchen gemacht. Im Trend liegen derzeit Toosed Sausages in den Geschmacksrichtungen Kräuter, Bärlauch oder orientalisch“, sagt der Fleischermeister. Neben der praktischen Arbeit lernen die Fleischer-Novizen alles rund ums Thema Fleisch und Wurstwaren. Für Teilnehmerin Bettina Neumann etwa war das Wurstmachen bisher ein Buch mit sieben Siegeln. „Ich weiß, dass eine Wurst aus Fleisch und Gewürzen besteht. Mehr wusste ich nicht. Die

handwerkliche Wurstherstellung ist aufwändig und komplizierter, als ich dachte. Aber das schmeckt man auch, wenn man das Endprodukt probiert. Ich werde jetzt nicht mit der Wurstproduktion in der heimischen Küche beginnen, das überlasse ich Fachleuten. Aber ich weiß nun, was in eine gute Wurst muss, was lieber nicht drin sein sollte und worauf ich beim Einkauf unbedingt achten sollte. Prima finde ich, dass bei der FSGG auf regionale und biologische Herkunft Wert gelegt wird – in der Ernährung Heranwachsender ein wichtiger Punkt.“ www.fsgg.de

Fotos: Holger Bernert



Die Oster-Highlights für ein erfolgreiches Umsatzfest!



Deutschlands beliebtester Käse* begeistert mit unvergleichlich nussig mildem Geschmack und ist ideal zum Überbacken und Belegen.

Unsere Initiative für Weidehaltung: Die Milch für diesen LEERDAMMER® Käse stammt von Kühen, die zwischen Frühling und Herbst ein Minimum von 6 Stunden am Tag an mindestens 120 Tagen pro Jahr auf niederländischen Weiden grasen. <http://leerdammer.de/wir/nachhaltigkeitsinitiative-von-leerdammer>

*Nielsen, LEH total, HSK SB, Umsatz; FY 2018



Bel Deutschland GmbH
Werner-von-Siemens-Ring 12
85630 Grasbrunn
www.bel-foodservice.de



bel Foodservice



WER NICHT MIT DER ZEIT GEHT...

Erfolgreiches Fleischerhandwerk steht gleichermaßen für Tradition und Zeitgeist. Die beste Rezeptur für Fleisch und Wurst ist eine Mischung aus Kompetenz, technologischen Background sowie neuen Ideen.



Den Blick für die Zukunft schärfen und Gegenwärtiges optimieren – dazu lädt die IFFA vom 4. bis 9. Mai 2019 nach Frankfurt am Main ein. Sie wird einen umfassenden Überblick geben, wichtige Tendenzen zeigen und jede Menge Inspirationen und fachlichen Austausch bieten. Der Trend zu hervorragender Qualität im Fleischerhandwerk hält an. Dieses setzt mit seinen Produkten auf die Abgrenzung vom Massenmarkt. Die Verbraucher sind interessiert und fordern Transparenz ein.

HOCHWERTIG STATT DURCHSCHNITT

Es geht um das Individuelle und Authentische, z. B. um die regionale Herkunft der Tiere, außergewöhnliche Rassen oder besondere Aufzucht- und Fütterungsformen. Was für Fleisch gilt, trifft auch auf die Wurst zu. Im Trend liegen klare, einzigartige Rezepturen getreu dem Motto „Weniger ist mehr“. Der Berliner Fleischermeister Jörg Erchinger gilt dort als einer der ersten, der auf „glutenfrei“ setzte: „Kundenwunsch steht bei uns im Fokus. So habe ich alle Rezepturen angepasst, damit die Wurst glutenfrei ist – im Übrigen auch ohne Glutamat. Unsere Kunden wissen das zu schätzen.“ Mit markanten Produkten wie der Knochenbrühe „Bone-Broth“ machte die Metzgerei & Feinkost Ebert aus Frankfurt am Main von sich reden. „Aus fünf Zutaten haben wir 2017 diese feine Knochenbrühe kreiert. Ein gesunder Drink, der kalt und heiß genossen werden kann und vor Vitalstoffen strotzt. Den Trend gab es schon

in den USA und auch deutsche Start-ups boten Knochenbrühe bereits an. Aber wer, wenn nicht wir Metzger, sollte sich damit auskennen? Wir haben die Infrastruktur, die Kessel, und wir haben die Zutaten“, berichtet Inga Ebert.

ZEIT IM ANGEBOT

Auch wenn der Convenience-Begriff beim Kunden nicht nur positiv belegt ist, liegen schnell zuzubereitende Gerichte nach wie vor im Trend. Neu ist der Anspruch, dabei auch äußerst gut und gesund zu essen. So hat etwa das Sous Vide-Garen einen sicheren Platz bei Fleischgourmets erobert und bietet Metzgern Chancen, sich mit besonderen Teilstücken, Marinaden oder individuellen Zubereitungen zu etablieren. Auch küchenfertige Gerichte aus der Metzgerei sind gefragt. Sie unterscheiden sich deutlich von dem, was Kunden aus dem Einzelhandel kennen, und überzeugen durch Authentizität und dem „Geschmack nach Heimat“.



Jörg Erchinger

IFFA auf einen Blick

Wann: 4. bis 9. Mai 2019,
9 bis 18 Uhr,
9. Mai bis 17 Uhr
Wo: Messe Frankfurt, Hallen
8, 9, 11 und 12 (neu)
Preise: Tageskarte 24 €,
Dauerkarte 48 €,
Tageskarte ermäßigt:
12 €
Weitere Infos: www.iffa.com

AM ORT DES GESCHEHENS

Mit Streetfood bekommt mobiler Verkauf ein neues Gesicht. Jürgen Pum, Metzgermeister aus Freiburg, kaufte 2017 einen Truck: „Anfangs nur für den Partyservice gedacht, sind wir inzwischen recht häufig auf Festivals. So ist der Foodtruck für uns ein wichtiges Standbein geworden.“ Jürgen Pum hat die Kühllogistik der Fleischerei deutlich erweitert. Im Vergleich zu Foodtruckern sieht er sich als Metzger im Vorteil: „Wir haben eine Küche, Know-how und Erfahrungen aus dem Partyservice.“ Hochwertige Kreationen, wie ein „Ox Cheek Burger“ mit Ochsenbäckle sollen das unterstreichen. Wenn die Öffnungszeiten nicht ausreichen, die Mitarbeiterdecke knapp ist oder das Umfeld des Geschäfts es hergibt, sorgen Automaten für eine 24-Stunden-Einkaufsmöglichkeit. Oder ein Drive-in, wie bei der Gourmetflei-

scherei Zehetner im oberösterreichischen Dietach/Steyr, zu den üblichen Öffnungszeiten. „Wir bieten seit zehn Jahren den ersten Fleischer Drive-in an und damit allen die Möglichkeit, schnell eine Jause, ein Menü oder den vorbestellten Einkauf sitzend im Auto zu erledigen. Die Bitte kam auch von Müttern, die ihre Kinder schlafend im Auto hatten. Anfangs nur als Werbegag gedacht, haben wir durch diese Idee sehr viel Aufmerksamkeit und Anerkennung erlangt“, erklärt Geschäftsführer Siegfried Zehetner.

„Zum Gesamtpaket der Onlinepräsenz – und ohnehin zu einer modernen Fleischerei – gehört ein Online-Shop“, findet Rüdiger Strobel, Landmetzgerei Strobel, im fränkischen Selbitz, „und außerdem ist er in unserem Fall besonders wichtig für Kunden, die fern der Heimat nicht auf fränkische Spezialitäten verzichten wollen.“ Die Landmetzgerei verbindet das traditionelle Betriebsbild eines hundertprozentigen Verwerfers mit modernen Aspekten, die in die Region passen, etwa die Verarbeitung von Strohschweinen und Weiderindern. An generelle Trends glaubt der Metzgermeister nicht: „Die Strukturen in Deutschland sind zu unterschiedlich. Wir können dort punkten, wo es um persönliche Kontakte geht – zu den Bauern als Fleischproduzenten und zu den Kunden.“ Davon profitiert das Image der gesamten Branche.

Diese und andere Impulse für die betriebliche Zukunft in der Fleischbranche zeigt die IFFA. Informative Veranstaltungen rund ums Handwerk, Produkt- und Service-Neuheiten für den Verkauf, die Qualitätswettbewerbe des Deutschen Fleischerverbands und viele Innovationen im technologischen Bereich machen den Besuch auch für Handwerker zum Erlebnis.

Durchdachte Details

Mehr Effizienz und hygienische Sicherheit verspricht **K+G Wetter** bei den Maschinenlösungen, die am Messestand vorgestellt werden. Eine Kocheinrichtung wertet den 120-Liter-Vakuum-Kutter (VCM 120) auf. Das Aufheizen des Bräts erfolgt so schnell wie nie. Es gelang den Prozess um 30 % zu beschleunigen, wodurch die Wirtschaftlichkeit steigt. Auch der Dampfverbrauch ist dank einer speziellen Doppelwandlösung der Kutterschüssel um 30 % reduziert. Clever ist auch die manuelle und pneumatische Sortiereinrichtung an den Wölfen und Mischwölfen. Sie führt Hartanteile seitlich ab und ist innerhalb von Sekunden ein- und wieder ausgebaut. Die Verbindung des Antriebs zum Verschlussmechanismus der neuen Sortierung lässt sich so leicht und werkzeuglos über eine Steckverbindung trennen. Einzelne Bauteile sind einfach gründlich zu reinigen. Als Neuheit verfügt der Automatenwolf AW K 280 nun über ein optimiertes Gegenlager der Zubringerschnecke, das mit Scharnieren am Maschinenkorpus befestigt ist. Anstatt das Lager abzunehmen, kann es leicht und werkzeuglos geöffnet werden. Zum Reinigen wird die Zubringerschnecke einige Zentimeter nach vorne gezogen. Eine intern verbaute Reinigungsdüse säubert die Schneckenaufnahme automatisch. **Halle 8, Stand D 96**



Fotos: Metzgerei Strobel, K+G Wetter

Rüdiger Strobel

FREY
Maschinenbau

WIR REALISIEREN IHRE IDEEN

Konzipiert und ausgeführt im Hygienic Design

Beherrscht alle Füllarten

Höchste Gewichtsgenauigkeit

IFFA

Besuchen Sie uns!
Messe Frankfurt
04.- 09. Mai 2019
Halle: 8.0
Stand: D44/E39

Heinrich Frey
Maschinenbau GmbH
89542 Herbrechtingen
Telefon: +49 7324 1720
info@frey-maschinenbau.de
www.frey-maschinenbau.de

Formen & Schneiden

Für die Herstellung geformter Fleisch- und Lebensmittelprodukte präsentiert **Handtmann** mit der Manuellen Schneideinheit MSE 441 eine Lösung, die in Verbindung mit einem Vakuumpfüller VF 800 oder VF 600 funktioniert. Ob Fleischmassen, Fleischersatz-Produkte, Teige, gemüsehaltige Massen oder andere pastöse bzw. viskose Konsistenzen – der Spielraum für grammgenau portionierte, geformte und geschnittene Produkte ist groß. Bei der MSE 441 wird die Produktmasse vom Füller vortioniert und der MSE 441 zugeführt. Die Formgebung erfolgt via Formateinsatz. Das Schneiden geschieht wahlweise, entsprechend der Produktmasse, über ein manuell betriebenes Messer oder einen Drahtschneider. Die Handhabung des Messers erfolgt im Flip Flop-Modus. Die Umrüstung formgebender Teile ist per plug and play werkzeuglos möglich. Standard-Formateinsätze gibt es in 30/40/50/60/70/80 mm Ø. So entstehen etwa Fleisch am Stiel, Burger, Cevapcici, Hackfleisch-Spieße, Vleisch-Burger und -Bällchen, Sticks, Riegel und vieles mehr. Im Meat Innovation Center wird in einem Vortragsprogramm und einer Trendküche eine Vielfalt an Trendprodukten sowie Fleischersatzprodukten vorgestellt. **Halle 12, Stand A80**



Nachhaltig verpacken

Ein Fokus des Messeauftritts von **Multivac** liegt auf der Präsentation von Komplettlösungen für das Schneiden und Verpacken von Fleisch- und Wurstwaren. Ein Augenmerk liegt dabei auf der effizienten, produktschonenden Übergabe geschnittener Produkte in die jeweilige Packungskavität. Ein Beispiel für nachhaltige Verpackungslösungen ist das PaperBoard-Portfolio, das verschiedene Materialien für die Herstellung von MAP- und Vakuum-Skinpackungen auf Tiefziehverpackungsmaschinen und Traysealern umfasst. Die MultiFresh™-Technologie für die Herstellung von Vakuum-Skinverpackungen wird auf einer kompakten Tiefziehverpackungsmaschine und einem Traysealer gezeigt, der zusätzlich über ein Etikettiersystem für das Aufbringen von Aktionsetiketten verfügt. In Halle 12 wird eine vielfältige Auswahl an kompakten Kammermaschinen für Handwerksbetriebe gezeigt. **Halle 11.1, Stand B11**

Alles andere als eine halbe Portion

Das umfangreiche Sortiment an Verarbeitungsmaschinen von **Kolbe Foodtec** bietet die perfekt abgestimmte Technik für jedes Einsatzgebiet. Die Entwicklung und Fertigung in Deutschland bürgt laut Unternehmen für die Einhaltung höchster Qualitätsstandards. Da alle Industrienormen zum Teil übererfüllt werden, zeichnen sich die Maschinen durch folgende Eigenschaften aus: „Jahrelange Erfahrung, gepaart mit einmaliger Konstruktion und technischem Know-how, garantieren perfekte Leistungen in jeglicher Betriebsgröße: zuverlässig, nutzerfreundlich und mit höchsten Hygienestandards. Nicht ohne Grund sind wir seit über 65 Jahren Spezialisten unserer Branche“, heißt es aus dem Unternehmen. **Halle 8, Stand E 55**



Aus einer Hand

Wenn die internationale Leitmesse der Fleischwirtschaft ihre Tore öffnet, strömen die Marktführer der Branche aus aller Welt nach Frankfurt. Erneut folgt auch **Kramer** diesem Ruf. Präsentiert wird das Gesamtkonzept des Unternehmens mit den Geschäftsbereichen Kühlraumbau und Ladenbau sowie der flexiblen Modulbauweise von „addhome“. Besonders interessant sind dabei die Synergieeffekte, die sich aus der nun 90-jährigen Erfahrung und der geballten Kompetenz des Unternehmens ergeben. „Alles aus einer Hand“ lautet das Motto,



unter dem das Leistungsspektrum der Geschäftsbereiche – von der Planung über die Produktion und Montage bis zur schlüsselfertigen Übergabe – auf der Messe vorgestellt wird. Die Besucher dürfen sich auf eine außergewöhnliche Präsentation freuen. **Halle 12, Stand B19**

Clevere Technik

Zahlreiche Lösungen zeigt **Kerres Anlagensysteme**, z. B. ein neu entwickeltes Hybrid-Luftumwälzungssystem mit Wechselklappen bei den Universal-Rauch-Koch- und Backanlagen. Damit kann Umluft vertikal und horizontal betrieben werden. Das führt zu schnelleren Prozesszeiten, größerem Output, weniger Gewichtsverlust und Gleichmäßigkeit bei hoher Wagenbeladung und spart Energie. Die Produkte können liegend und hängend behandelt werden, z. B. Beef Jerky oder Minisalami mit bis zu 38 Auflagen. Neu sind auch die Kabinenwaschanlage Typ KBW 801 für Paloxen und die kleinere KBW 202 für Behälter. Darin ist derselbe auf einem Hubsystem mit Drehvorrichtung fixiert und wird in die Maschine eingeschwenkt. Durch kontinuierliches Drehen wird dieser am Düsensystem vorbeigeführt und gereinigt, wobei Schmutzwasser herausgeschleudert wird. Nach Beendigung des Waschprogramms bleibt kein Restwasser im Behälter stehen, sodass beim Ausschleusen kein Wasser verschleppt wird. Im Bereich Klimatechnik gibt es zudem ein Luftberieselungssystem für große breite Räume, womit eine perfekte Durchlüftung erreicht wird. **Halle 8, Stand E34**



Schnittschutz-Leichtgewichte

Rechtzeitig nach der Umstellung der Richtlinie für persönliche Schutzausrüstung (PSA) auf die PSA-Verordnung EU 216/425 wird das Lieferprogramm von Niroflex um leichtere und ergonomische Stechschuttschürzen und Stechschuttboleros mit und ohne Ärmel des Typ 4.2 nach DIN EN ISO 13998 Leistungsstufe 2 ergänzt. Sie bieten erhöhten Schutz vor extrem spitzen Messern bei reduziertem Tragegewicht. Im Bereich lebensmittelzertifizierte Schnittschutzhandschuhe bietet **Friedrich Münch** mit den **Niroflex**-Modellen der Serien BlueCut und WhiteCut hochwertige Schutzhandschuhe, die nach der aktualisierten EN 388:2016 die höchste Schnittschutzklasse F erreichen. Bei den Modellen BlueShell Sandy und BlueShell Smooth handelt es sich um lebensmittelzertifizierte, nitrilbeschichtete Schutzhandschuhe für die Bereiche Food Handling und Reinigung. Per Radio Frequency Identification-Technologie (RFID) lässt sich die Schutzausrüstung den jeweiligen Mitarbeitern zuordnen. Sie bietet zudem eine automatische Erfassung von Daten in den einzelnen Produktionsschritten. **Halle 9.0, Stand C10**



Erstmals als Familie auf der Messe

Auf einem 350 m² großen Messestand präsentiert die **Moguntia Food Group** erstmals ihre Einzelmarken Indasia, Moguntia, Haya4you und Fleischer gemeinsam unter einem Dach. Das Unternehmen versteht sich als Ideengeber und Problemlöser. Daher zählen auch nachhaltige Neuheiten und ganzheitliche Konzepte zum Messeprogramm wie free-from-Produkte, vegetarische Compounds für fleischlose Würste, Schnitzel oder Bratlinge, das prämierte Thekenkonzept Les Trésors oder die Produktrevolution zum Marinieren, Liquid Spice. Diese vereint die Vorteile aus Trocken- und Nasswürzung und veredelt das Fleisch, statt es zu überdecken. Empfohlen wird eine Zugabemenge von 50 g auf 1 kg Produkt. Gestartet wird mit zwölf Sorten. **Halle 12.1, Stand C10**



z. B. ein neu entwickeltes Hybrid-Luftumwälzungssystem mit Wechselklappen bei den Universal-Rauch-Koch- und Backanlagen. Damit kann Umluft vertikal und horizontal betrieben werden. Das führt zu schnelleren Prozesszeiten, größerem Output, weniger Gewichtsverlust und Gleichmäßigkeit bei hoher Wagenbeladung und spart Energie. Die Produkte können liegend und hängend behandelt werden, z. B. Beef Jerky oder Minisalami mit bis zu 38 Auflagen. Neu sind auch die Kabinenwaschanlage Typ KBW 801 für Paloxen und die kleinere KBW 202 für Behälter. Darin ist derselbe auf einem Hubsystem mit Drehvorrichtung fixiert und wird in die Maschine eingeschwenkt. Durch kontinuierliches Drehen wird dieser am Düsensystem vorbeigeführt und gereinigt, wobei Schmutzwasser herausgeschleudert wird. Nach Beendigung des Waschprogramms bleibt kein Restwasser im Behälter stehen, sodass beim Ausschleusen kein Wasser verschleppt wird. Im Bereich Klimatechnik gibt es zudem ein Luftberieselungssystem für große breite Räume, womit eine perfekte Durchlüftung erreicht wird. **Halle 8, Stand E34**

Linien-Kompetenz

Unter dem Motto „Line up for tomorrow“ steht der Messeauftritt von **Weber Maschinenbau**. Im Fokus stehen voll integrierte, automatisierte Systemlösungen der Marken Weber und Textor – inklusive der jüngsten Generation der Weber Tiefziehverpackungsmaschine und dem Weber End-of-line-Equipment. Perfekte Aufschnittportionen, wirtschaftlich produziert und attraktiv verpackt: Alles, was lebensmittelverarbeitende Betriebe dazu benötigen, bietet das Unternehmen aus einer Hand. Die Messebesucher erwarten Linien-Konzepte für unterschiedliche Anwendungsbereiche: Angefangen bei einer Lösung für Mehrsortenpackungen, die aktuelle Anforderungen in modularer und kompakter Ausführung umsetzt, über eine flexible Linie zur

Produktion von Sandwiches bis zur High-Performance-Lösung. Zudem werden nachhaltigen Verpackungskonzepten sowie dem neuen After-Sales-Produkt Guardian eine Bühne geboten. **Halle 12.0, Stand C71**



**IFFA 2019
HALLE 8,
STAND D96**

**GENUSS-FAKTOR
GARANTIERT**

Mit Technik, die eines verspricht:
Qualität, die man am Ende schmeckt.

Kutter, Wölfe, Mischer
für Handwerk und Industrie.



Teil 1

VON GASTRONOMEN LERNEN

Was Fleischereien hinsichtlich Kundenorientierung, Emotionen, Angebote und Verkaufen von Gastronomen lernen können, steht im Fokus einer dreiteiligen Serie von Kataneh Shakouhi und Jean-Georges Ploner vom Beratungsunternehmen Global F&B Heroes. Im ersten Teil geht es um gesellschaftliche Trends, Unternehmenswerte, Organisation und Management.

Fleischereien stehen erst am Beginn des grundlegenden Wandels, der alle Mitspieler im Außer-Haus-Markt zum Umdenken und Handeln zwingt. Gesellschaftliche Entwicklungen wie flexible Arbeitszeiten, Mobilität, Globalisierung, Individualisierung und Gesundheitstrends haben die Lebensweise und damit auch die Ernährungsformen stark verändert. Snack und Genuss sind kein Widerspruch. Moderne Verbraucher legen Wert auf Regionalität und Frische, schätzen handwerkliche Qualität und Authentizität. Essen ist Ausdruck von Lifestyle, nach dem Motto: „Ich bin, was ich esse“. Durch das Internet sind alle bestens informiert und auch aufgeschlossen gegenüber Neuem. Das Interesse an Dry-aged-Beef, an neuen und wiederentdeckten Cuts sowie der Haltung und Aufzucht positioniert Fleisch als Premiumprodukt, forciert von erfolgreichen Medienprodukten. Internationale Foodtrends wie Pulled Pork und Rindfleisch-Pastrami beeinflussen Angebot und Nachfrage. Verändert hat sich auch die Erwartungshal-



Die Autoren

Die Global F&B Heroes sind ein Beraternetzwerk mit langjähriger operativer Erfahrung, das die Gastronomie und Hotellerie weltweit mit wachem Blick und Neugierde betrachtet, analysiert und schon vielfach optimiert hat. Diese Erfahrung überträgt das Netzwerk unter der Führung von Initiator und Koordinator Jean-Georges Ploner (r.) auch auf andere Bereiche des Außer-Haus-Marktes. www.fbheroes.de



tung der Kunden. Ausgehen und Einkaufen basieren heute auf Emotionen. Es geht nicht mehr darum, den Bedarf zu stillen, sondern um Mehrwert, Prestige, Gruppenzugehörigkeit und ein „besseres Gefühl“. Fernwirkung, Präsentation und Storytelling bestimmen die Zielgruppe. Zusammen mit Ladenbau, Beleuchtung, Musik, Produktpräsentation und dem Look der Mitarbeiter beeinflusst dies die Kaufentscheidung. Viele Gastronomen haben diese Anforderungen erkannt. Sie bieten Gästen eine höhere

Aufenthaltsqualität, Produkte, die Spaß machen, Service und mehr Verkauf.

GASTRONOMIE-HUT AUFSETZEN

Für Fleischereien ist nun der richtige Zeitpunkt, sich neu aufzustellen, Kunden zu gewinnen und zu pflegen und diese nach Möglichkeit auf dem neuen Weg mitzunehmen. Der Vorsprung, den sich die Gastronomie erarbeitet hat, gibt auch Fleischern die Chance, erfolgreiche Konzepte und Methoden zu übernehmen. Manchmal kann es sich lohnen, bei



Die Herausforderungen

- Starre, eingefahrene, mitunter verstaubte Strukturen
- Traditionelle Betriebsführung, viel alte Schule
- Zu viel Fleischer-Denken, zu wenig Gastro-Denken und Handeln
- Mitarbeiterführung nicht immer zeitgemäß

der zweiten Welle dabei zu sein. Orientieren sich Fleischer an der Gastronomie, bedeutet das Veränderung in fast allen Bereichen, d. h. Umdenken und vom Fleischer zum Gastronomen werden. Kompromisslose Konzentration auf den und Orientierung am Kunden. Das Fachgeschäft zum Wohlfühlort werden zu lassen, in dem die Kunden gerne einkaufen und genießen. Besteht bereits Gastronomie z. B. in Form eines Imbisses oder Counter-Verkaufs, können Synergieeffekte genutzt werden. Unterschiedliche Sitzgelegenheiten und angenehme Temperaturen schaffen eine hohe Aufenthaltsqualität und erhöhen die Verweil-

dauer, erfolgreich umgesetzt etwa in Hannover auf der Lister Meile. Was in der Gastronomie die Besonderheit der offenen Küche ist, ist in der Metzgereifiliale die neue Platzierung von Imbiss. Ein Beispiel aus Braunschweig belegt, dass durch die Neupositionierung im Eingangsbereich der Umsatz verdoppelt werden konnte.

Zentrale Werte wie Qualität und Frische gilt es durch Qualitätsmanagement, Prozessoptimierung und Standards sicherzustellen und zu kommunizieren. Es sind Markenwerte und Alleinstellungsmerkmale zu definieren und im Erscheinungsbild sichtbar zu machen (Bildsprache, Symbole, Farben, Kernworte), so dass auch Fremde sofort erkennen, wo sie sind.

Diese Beispiele zeigen: Das Allerwichtigste ist, dass man selbst ganz genau weiß – oder sich darüber klar werden muss – was man will. Um im nächsten Schritt alles auf den Prüfstand zu stellen und auf Gastronomietauglichkeit zu überprüfen. Sich von alten, vielleicht überholten Strukturen zu trennen, auch wenn es schmerzt. Den Nachwuchs einbinden und von seinen Ansichten und dessen Technologie-Affinität profitieren.

Veränderung beginnt nicht im Detail. Nur die Sicht auf das große Ganze bringt Erfolg. Kaum ein Unternehmer oder eine Führungskraft denkt im Alltag darüber nach, wozu und warum man vieles macht. Doch genau das ist nötig, wenn neue Perspektiven gefunden werden wollen. *Kataneh Shakouhi & Jean-Georges Ploner, Global F&B Heroes*



Die Lösungen

- Klare Positionierung, Profil-Schärfung: Wer sind wir? Wo wollen wir hin und wie? Wo stehen wir heute, wo weichen wir ab? Wie können wir unseren Kurs korrigieren?
- Modernes Management: Angebotsplanung (z. B. sinnvolles Verdichten von Produkten), Preispolitik, Marketing & Kommunikation (einheitliches Erscheinungsbild mit hohem Wiedererkennungswert), Qualitätsmanagement
- Effiziente Organisation: Prozessoptimierung (Ablaufpläne) am Counter, in Küche und Produktion; Standards festlegen; interne Verkehrswege prüfen; digitale Technologie dort einsetzen, wo sie Effizienz, Sicherheit und die Qualität erhöht.
- Emotionale Intelligenz: neue Art der Teamführung, Vorbildfunktion, Feedback-Kultur
- Personalmanagement: Mitarbeiter (Quereinsteiger) finden, qualifizieren und motivieren

Fotos: Aichinger, Theimer



MEHR AICHINGER, MEHR ERFOLG.

„AICHINGER entwickelte mein passgenau gefertigtes Erfolgskonzept. Die emotionale Raumgestaltung gab es serienmäßig dazu“.

Fleischsommelier Jan Zimmermann
Landgasthof und Metzgerei „Zur Bernstadt“

FLEISCH VEREDELN

Rund 170 Teilnehmer aus fränkischen Metzgereien holten sich beim Seminar „Der kochende Fleischer“ von Raps Inspirationen für Grillsaison, Partyservice und Catering.



Bei der Vorbereitung...

BBQ-Pig Shots

Caprese-Snack



Gemüse in Palmblattschalen

Mit Spinat gefüllte Roulade.

Schweinefilet-Päckchen



Um 15 Uhr, Kulturhalle Grafenrheinfeld: Alle Stuhl- und Tischreihen sind voll besetzt. So mancher trinkt noch schnell einen Kaffee und lässt sich ein Stück Kuchen schmecken. Vorne vor der Bühne geht's jetzt langsam los: letzte Handgriffe, Headsets auf und dann beginnt sie – die kulinarisch-kreative Aktion von Raps in Kooperation mit Rational, Batania und dem Ladenbauer Schrutka-Peukert. Vier Protagonisten geben Inhabern und Mitarbeitern fränkischer Metzgereien aus einem Umkreis von rund 100 km um den Veranstaltungsort praktische Tipps und Rezeptideen: die Raps-Fachberater Marcus Vollmer und Heiko Börner sowie die Rational-Anwendungsberater Andreas Lücke und Ralph Rößner. Doch zunächst bedankt sich Holger Höfer, Fachbereichsleiter DeliCo & Foodservice bei Raps, kurz bei den Teilnehmern für ihr zahlreiches Kommen und den Kooperationspartnern für die reibungslose Vorbereitung.

Randvoll gespickt sind sie, die kommenden gut drei Stunden. Im Fokus: der kochende Fleischer, der sich mithilfe veredelter Fleischwaren und Convenience zunehmend Marktanteile erschließt. „Die Fleischerei von heute wird immer mehr zum Feinkostspezialisten“, bringt es Marcus Vollmer auf den Punkt, bevor er zusammen mit den anderen dreien ein Füllhorn an Ideen ausschüttet – fleißig notieren die Teilnehmer mit, was ihnen interessant um umsetzbar erscheint. Erstmals dabei ist Tobias Häßlein, ein junger Fleischermeister aus Sachsen bei Ansbach, und sein Vater Meinhard, der einen Partyservice betreibt und schon mehrfach bei solchen Seminaren war. „Wir sind seit langem Kunden und man findet immer Ideen, die es sich lohnt 1:1 oder abgewandelt umzusetzen“, sagt Meinhard Häßlein.

FÜLLHORN AN IDEEN

Flinke Finger, kurze Pausen – so könnte das Motto lauten. Und professionelle multifunktionale Garteknik, die es immer mehr auch in Metzgereien gibt. Hier in Form eines SelfCooking Center (SCC) 61 E und eines

VarioCooking Center, das aber nicht im Live-Betrieb eingesetzt werden konnte. Ein weiteres SelfCooking Center der 112er Serie verrietete in der Küche nebenan seinen Dienst, damit die Teilnehmer die hergestellten und andere Spezialitäten nach der Veranstaltung verkosten können.

Die kreative Koch-Show ist in vollem Gange – es geht Schlag auf Schlag: Andreas Lücke präsentiert einen über Nacht gegarten Schweins-

braten, der nur noch kurz mit einer speziellen Funktion des SCC überkrustet wird, sowie eine Kalbshaxe in Perfektion: „Hier bleibt das Fleisch am Knochen und der Rohwareneinsatz sinkt“, betont er und erklärt zudem die Vorteile der zeitversetzten Zubereitung von Speisen oder Menükomponenten. Jetzt sind auch Marcus Vollmer und Heiko Börner voll in ihrem Element. Fachkompetenz und Spaß gehen hier Hand in Hand. Es entstehen z. B. kleine Tomaten-Mozzarella-Burger, gefüllte Schweinefilet-Päckchen mit Marinade Magic Tomatino, tassenförmige BBQ Pig Shots vom Schweinefilet mit Baconmantel und Frischkäsefüllung mit Dip Fruity Ingwer, panierte und gefüllte Dreiecktaschen vom Schweinerücken, Hackfleischpralinen mit Käsefüllung im Bacon



Partner bezüglich Ladenbau auf dem Workshop war Schrutka-Peukert, der Produkte mit verkaufsfördernden Konzepten attraktiv in Szene setzt.

Style oder Gemüse-Schälchen zum Mitnehmen. Große Aufmerksamkeit und mehr Umsatz versprechen Spieße in jeglicher Form: ob Grillpaprika-Spieß aus dem Schweinerücken, dönerartig gesteckte Ofenspieße von Schweinebug oder Pute oder Rouladen-Spieße vom Rind mit Spinat-Frischkäsefüllung und Magic Tomatino. Nach und nach finden auch viele andere Marinaden ihren Einsatz. Der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. Als nachhaltige Alternative zu Kunststoff zum Präsentieren eignen sich etwa Schälchen, Teller oder Schiffchen aus Palmblatt, die es bei Batania gibt. Die intelligente Einschubkontrolle des SCC ermöglicht es, dass die gemeinsam ins Gerät eingebrachten veredelten Fleisch-Snacks in Mischbeschickung bei unterschiedlichen Garzeiten ideal

gegart werden. Immer dann ertönt ein akustisches Signal.

SOUS-VIDE-EXKURS

Bevor sich Marcus Vollmer dem Thema Sous-vidé widmete, erhielt Hans-Jürgen Päsler, Geschäftsführer von Schrutka-Peukert, das Wort und schilderte einige Trends und Neuheiten: „Der Laden ist die Bühne für das was sie verkaufen wollen. Erzählen sie auch ihre Geschichte, etwa auf Bildern, Wandtapeten oder Schildern. Auch Rückwände werden wiederentdeckt und sorgen mit neuen Funktionen für mehr Umsatz.“ Flatscreens mit

Filmen im rückwärtigen Bereich hingegen sieht er kritisch, da sie den Kunden vom Angebot in den Theken ablenken.

Im Sous-vidé-Exkurs veredelte Marcus Vollmer u. a. Schweinebauch Butchers Belly oder Schweinerippchen „The Ripper“ mit verschiedenen Marinaden und erklärte, wie sich durch das Vorgaren einer Entenbrust mit dieser Methode etwa einiges an Stress im Festtagsgeschäft ersparen lässt. Dafür hat Raps extra den Folder „Sous-vidé – Die Kunst des Garens“ erarbeitet, der den Teilnehmern ebenso wie alle gezeigten Rezepte in kompakter Form am Ende des Seminars mit auf den Weg gegeben wurde. Und ja – gemeinsam schmackhaft gegessen und das Erlebte mit Kollegen diskutiert wurde natürlich auch ausgiebig... mth

Foto: Schrutka-Peukert

ESSEN IST FERTIG!

Die Marken Gewürzmüller, WIBERG und Gewürzmühle Nesse haben ein kompaktes Sortiment für eine abwechslungsreiche Metzgerküche geschnürt. So gelingt es spielend das alltägliche Metzgerei-Fachgeschäft und eine Heiße Theke unter einen Hut zu bringen.

WIBERG®

Gewürzmüller®

GEWÜRZMÜHLE NESSE

www.frutarom.eu
f [gewürzreporter](#)





Für die

Spargelzeit gewappnet

Die Moguntia Food Group hat die passenden Ideen und Zutaten im Angebot

Der Countdown bis zur Spargelzeit läuft. Ob gegrillt, gekocht oder im Salat – die weißen und grünen Stangen garantieren Genuss-erlebnisse. Ihr perfekter Begleiter ist und bleibt der Schinken. Diesen lieben wir gekocht, roh, geräuchert und luftgetrocknet.

Metzgermeister Hubert Stumpf, als Fachberater für die Moguntia im Einsatz, mag am liebsten saftigen Kochschinken zum Spargel und erklärt, wie dieser nach bester Handwerkstradition hergestellt wird: „Damit der Schinken schön saftig wird und einen festen Scheibenzusammenhalt aufweist, sollten einige Parameter berücksichtigt werden.“

Fleischauswahl

- ▶ Hygienisch einwandfreies Fleisch von ausgereiften Tieren mit einem pH-Wert von mindestens 5,7 (Schweinefleisch 4 Tage nach der Schlachtung), kein Vakuum verpacktes Fleisch oder Gefrierfleisch verwenden.
- ▶ Kein PSA- oder DFD-Fleisch

Vorbereitung

- ▶ Schiere Auflageflächen der Fleischstücke ohne Fett und Häutchen, damit sich die Muskelstücke verbinden können. Die Oberfläche kann rautenförmig eingeritzt werden.
- ▶ Sauberer und frisch durchgespülter Injektor mit Nadeln

Herstellung

- ▶ Lakeherstellung mit Eiswasser. Alle Zutaten müssen vollständig gelöst sein. Lake nie auf Vorrat herstellen. Kein abgelagertes Pökelsalz verwenden. Keine Ascorbinsäure verwenden, nur ascorbathaltige Pökelformen.
- ▶ Gleichmäßige Injektion bei mittlerem Druck, damit die Fleischfasern nicht reißen. Einspritzmenge je nach Salzkonzentration (25% bei 8%iger Lake, 20 bis 22% bei 10%iger Lake, 18 bis 20% bei 12%iger Lake). Die Salzkonzentration im Schinken soll zwischen 1,8 – 2,2% liegen.
- ▶ Langsamer Tumbelvorgang (ca. 3.000 Umdrehungen); am Besten im Intervall über 12 bis 14 Stunden oder 2.000 Umdrehungen am Injektionstag und 1.000 Umdrehungen am Einfortag (Tag danach), dazwischen eine Ruhephase im Kühlhaus.
- ▶ Brühen nach eventuell vorangegangenen Räucher-schritt (GridMASTER) bei 72 bis 75°C auf KT 68°C (saftiger Schinken) bis 72°C (Schinken etwas länger haltbar).

Feen-Schinken, der den Spargel verzaubern wird

Eine etwas ausgefallene Variante ist der sogenannte Feen-Schinken – eine wahrlich märchenhafte Geschmacksinnovation. Eine abgerundete Mischung aus geräucherten Gewürzen und einem Hauch von Anis gibt dem Rohschinken seinen einzigartigen Ge-

schmack, ganz ohne Räuchern. „Das entsprechende Gewürz für den Feen-Schinken erinnert mit Zutaten wie Süßholzwurzel und Anis an die Wermutspirituose Absinth. Der Schnaps also, der auch grüne Fee genannt wird, beeinflusste die Namensgebung. „Natürlich benötigt bei uns der besondere Geschmack keine Zugabe von Alkohol“, erklärt Produktentwickler Andreas Olbrich und ergänzt, dass der Feen-Schinken durch ROWU®STAR Starterkulturen der Indasia besonders sicher ist.

Sauce Hollandaise in Perlenform

Echte Genießer wissen, dass Sauce Hollandaise ein Muss zu Spargel ist. Mit dem innovativen PERLET®-Sortiment von Moguntia lässt sie sich einfach und ohne Zusatzstoffe herstellen. PERLET® Geschmacksgranulate vereinen die Vorteile pastöser Produkte mit der einfachen Dosierbarkeit eines Pulvers. „PERLET® Sauce Hollandaise kurz in Wasser aufkochen und genießen“, erklärt Hubert Stumpf die Handhabung und ergänzt die Vorteile: „Der konzentrierte Geschmack in der Perle bringt höchsten Genuss zu einem sehr guten Wareneinsatz.“

Die familiengeführte Moguntia Food Group, mit festen Wurzeln in Deutschland und Österreich, präsentiert unter ihren Einzelmarken Indasia, Moguntia, Haya4you und Fleischer passende Rezeptideen und Zutaten rund um die Spargelzeit.

Besuchen Sie die Moguntia Food Group auf der IFFA vom 4. bis 9. Mai 2019: Halle 12.1, Stand C10.

Moguntia Food GmbH

Perlmooser Straße 19 • 6322 Kirchbichl/Österreich • Tel.: +43 (5332) 85 55 09 92 • Fax: +43 (5332) 855 50 35
Kostenlose Kundenhotline (D): (0800) 66 48 68 42 • moguntia@moguntia.com • www.moguntia.com

Indasia Gewürzwerk GmbH

Malberger Str. 19 • 49124 Georgsmarienhütte • Tel.: +49 (55401) 3370 • Fax: +49 (5401) 337878
info@indasia.de • www.indasia.com



MOGUNTIA FOOD GROUP

Flavoursome solutions since 1903



IHR MATCH. MIT GENAUIGKEIT INS ZIEL.

1:0 FÜR PRÄZISION – VOM ERSTEN BIS
ZUM LETZTEN WÜRSTCHEN.

IFFA

BESUCHEN
SIE UNS
IN FRANKFURT
4.-9. MAI 2019
HALLE 8,
STAND B06

Hier geht es um die Wurst. Nicht um irgendeine, sondern um die beste. Und die erhalten Sie, wenn Genauigkeit auf Leistungsstärke und Effizienz trifft. So wie bei den VEMAG Maschinensystemen zur Würstchenproduktion. Hier stimmt einfach alles: von den flexiblen Einsatzmöglichkeiten über die hohe Taktleistung bis hin zur zeitsparenden Produktion und Reinigung. 1:0 für Ihre Würstchen!



www.VEMAG.de





**BOXENSTOPP?
DAS VEMAG-
TEAM IST FÜR
SIE DA**

GEMEINSAM STARTEN, ZUSAMMEN INS ZIEL.

Sie möchten eine neue Idee an den Start bringen? Ihr Produkt optimieren? Prozesse effizienter gestalten? Eine neue Idee zur Marktreife bringen? Unser Vemag Kundencenter mit EU-Lebensmittelzulassung ist genau für solche Dinge da. Starten Sie mit uns gemeinsam durch! Wir beraten und begleiten Sie entlang der Strecke Richtung Ziel.

Mit Ihnen gemeinsam holen wir einen klaren Vorsprung für Sie raus.
Die Fankurve ist schon in Sicht!

Was können wir für Sie tun?

Rufen Sie uns an: +49 (0) 4231 777-0

Oder schicken Sie uns eine E-Mail: e-mail@vemag.de

Weitere Informationen: www.vemag.de



Dunkel oder hell, mit oder ohne Körner, Kasten oder Rundlaib – mit über 3.000 verschiedenen Brotsorten gibt es in Deutschland die weltweit größte Vielfalt dieser leckeren Laib-Speise.

Beliebte Klassiker, wie ein rustikales Bauernbrot mit bemehlter, rissiger Kruste, Kreationen aus wiederentdecktem Urgetreide oder Newcomer wie ein luftig-lockeres Cloud Bread begeistern Kunden von heute. Der Zauber von Brot beginnt für viele schon vor dem Genuss. Brotbacken ist in. Mit leistungsstarken, vielseitigen Küchenmaschinen gelangen nicht nur traditionelle Sauerteige, sondern auch neue Varianten.



NUSSIG ODER LUFTIG?

Ein Laib komplett ohne Mehl? Was im ersten Moment etwas absurd klingt, ist das Besondere von Cloud Bread (dt: Wolkenbrot). Nur Frischkäse, Eier, Salz und Backpulver kommen hinein, was sich nicht nur als perfektes Low-Carb-Abendbrot, sondern auch als leichte Beilage zu Suppen oder Salat eignet. Damit das Cloud Bread luftig wird, müssen Eigelb und Frischkäse schön schaumig und Eiweiß steif geschlagen werden. Je mehr Luft in den Teig gelangt, desto besser. Dabei hilft ein Ballonschneebeisen. Saftig und kernig kommt hingegen eine zweite mehlfreie Variante daher: Anstelle von Frischkäse und Ei werden Nüsse, Körner und verschiedene Saaten mit Quark zu einem homogenen Teig verarbeitet und danach in einer Kastenform gebacken. Grob gehackt oder zerkleinert, geben die kernigen Zutaten ihre gesunden Fette und Öle an den Teig ab, wodurch er noch saftiger wird.

ALTERNATIVE KÖRNER

Klassiker wie Weizen und Roggen sind längst nicht mehr die einzig mögliche Grundlage für ein leckeres Brot. Urgetreidesorten wie Emmer, Einkorn oder Dinkel wurden schon vor über 10.000 Jahren angebaut und sind heute für viele Menschen besser verträglich als Weizen. Bei der Verarbeitung der uralten Körner ist langes Kneten und Walken unerlässlich, damit die enthaltenen Ballaststoffe und die Stärke aufquellen können. So wird das Brot gut bekömmlich. Leistungsstarke Kü-

MEHLFREI, DUFTEND ODER URIG?

chenmaschinen, z. B. von Kenwood, mit bis zu 1.700 Watt Leistung sind ausdauernde Partner. Ideal bei dieser Interpretation steinzeitlicher Backkunst ist es, Getreide frisch zu mahlen. Dafür gibt es Getreidemühlen, die sich über den Niedrigdrehzahlanschluss direkt an den Küchenmaschinen anbringen lassen. Die Getreidemühle mit einem Mahlwerk aus Vulkanstein mahlt Getreide und Hülsenfrüchte schonend, während die Mühle mit Stahlmahlwerk Getreide, Hülsenfrüchte und Ölsaaten kraftvoll zu Mehl verarbeitet. Die Mühle eignet sich auch für die Herstellung glutenfreier Mehialternativen z. B. aus Mandeln, Kichererbsen oder Pseudogetreide. Dazu zählen nussiger Buchweizen, Quinoa oder proteinreicher Amaranth. Wie wäre es etwa mit einem Dinkel-Buchweizen-Brot mit gepufftem Amaranth-Topping? Der Kreativität sind kaum Grenzen gesetzt.

FARBENFROHES, DUFTENDES BROT

Rote Bete ist die Pink Beauty und ein Dauertrendgemüse der Küchenszene. Passend zum Pink-Food-Trend 2019 verleiht der dunkelrot-

pinke Saft der kleinen Knolle auch jedem Brotteig eine satte Farbe und macht Brot zum knalligen Highlight. Doch nicht nur optisch wird Brot durch besondere Zutaten veredelt. Lavendel ist ein Aroma, das herzhaftes und süßes Backwaren mit dem Duft der Provence verfeinert. Getrocknet, als Öl oder als Paste können Blüten von essbarem Lavendel dem Teig hinzugefügt werden. Bei der Dosierung ist Vorsicht geboten: Ist das Aroma zu intensiv, schmeckt das Brot parfümiert und seifig. Daher mit einer kleineren Menge bei der Teigzugabe auf Nummer sicher gehen und nach dem Backen die warme Kruste mit Lavendelöl bestreichen. Wird ein Teig mit Schmetterlingsblüten-Tee lavendelblau eingefärbt, kann dieser Aromaschub geschmacklich und visuell für zusätzliche Genussmomente sorgen.

Nützliche Links:

- www.brotinstitut.de ■ www.lecker.de
- www.nu3.de ■ www.abzonline.de
- www.kenwoodworld.com/de-de

Tradition in erster Generation



Im Herbst 2017 erfüllten sich Maximilian und Jessica Ohnemus aus Augsburg ihren Traum von der eigenen Metzgerei. Beide haben einen Meisterbrief und setzen auf Qualität, Transparenz sowie überzeugende und individuelle Kundenberatung.

Eine Metzgerei, in erster Generation geführt, das ist heute eine absolute Rarität. Der Schritt in die Selbstständigkeit ist in einer Zeit von Fertigpackungen und industrieller Massenware ein großes Wagnis. Doch davor schrecken die beiden Metzgermeister Maximilian und Jessica Ohnemus nicht zurück. Seit Oktober 2017 führen sie ihre eigene Metzgerei mit Partyservice in der Rechten Brandstraße im Augsburger Stadtteil Lechhausen.

Vor seiner Meisterprüfung lernte der Metzger (26) in der Produktion und bestand 2013 seine Gesellenprüfung als Bester der Fleischer-Innung Aichach-Friedberg. Seine Frau Jessica (30) wurde im gleichen Jahr für ihre Leistungen in der Abschlussprüfung auf der Landesebene ausgezeichnet. Sie absolvierte zunächst eine Ausbildung zur Metzgereifachverkäuferin und ließ sich dann zur Verkaufsleiterin und schließlich zur Metzgermeisterin weiterbilden.



UMFANGREICHER PARTYSERVICE

„Kannst du mir etwas für meine Geburtstagsfeier machen?“ Als immer mehr derartige Anfragen aus dem Bekannten- und Freundeskreis kamen, meldeten die beiden ein Gewerbe an und machten sich vor drei Jahren zunächst mit einem Partyservice selbstständig. Mit der Zeit lief das Geschäft immer besser, was das Paar fast zwangsläufig auf die Idee brachte, nebenbei eine Metzgerei zu betreiben. Nachdem sie in Affing, einem kleinen Dorf zwischen Augsburg und Pöttmes, mit einem Hofladen starteten, ergab sich die Möglichkeit in Lechhausen eine Metzgerei zu übernehmen. Der Partyservice ist mittlerweile durch Mundpropaganda ein Selbstläufer geworden und macht rund ein Drittel vom Jahresumsatz aus. Das Angebot reicht von Klassikern wie Schweinebraten mit Salaten und Beilagen über Spanferkel, Buffets bis hin zu anderen Schmankerln. Beliebte Hauptspeisen sind der klassische Schweinebraten, Rollbraten und gefüllte Ente. Dazu können Beilagen wie hausgemachte Knödel, Spätzle oder Krautkräpfen geliefert werden. Zur Abrundung sind frische Rohkost- und Nudelsalate sowie viele weitere Kreationen erhältlich. Auch ein Barbecue im amerikanischen Stil kann gebucht werden. Heute sind zehn Mitarbeiter im Laden beschäftigt, darunter eine Köchin sowie Teilzeitverkäuferinnen. „Zurzeit arbeite ich alleine in der Produktion“, sagt Maximilian Ohnemus. Seine Frau ist überwiegend im Verkauf aktiv und steht mit ihrem Fachwissen sowohl den Kunden als auch den Verkaufskräften mit Rat und Tat

ERFOLGSFAKTOREN

- Fachliche Kompetenz und persönliche Kundenberatung
- Berücksichtigung von individuellen Kundenwünschen
- Offene Art, guter Service
- Etablierter Partyservice und Mittagstisch

KONZEPT

METZGEREI OHNEMUS – AUGSBURG

In erster Generation geführte Metzgerei mit Fokus auf die traditionelle Kunst des Handwerks, eigene Kreationen sowie die Nähe zum Kunden. Neben dem Ladengeschäft spielen Partyservice und Mittagsgeschäft eine wichtige Rolle.



zur Seite. „Für einen Auszubildenden gäbe es auch noch Platz“, so die Metzgermeisterin. Doch die Probleme des Handwerks, Nachwuchskräfte zu finden, ziehen auch an ihnen nicht vorbei: „Den Job will fast keiner mehr machen, die jungen Leute wollen lieber ins Büro.“ Maximilian Ohnemus vermutet, dass der Fachkräftemangel dem Handwerk in Zukunft weiterhin Probleme bereiten wird und der Rohstoffbezug irgendwann schwierig werden könnte. Trotzdem ist er sich sicher: „Kleine und mittelständische Handwerksbetriebe werden sich aufgrund der besseren Qualität weiter durchsetzen. Die Verbraucher sind momentan wieder eher daran interessiert, wo ihr Essen herkommt.“ Diese Transparenz könnten Supermärkte nicht bieten.

ALLES AUS EINER HAND

Eine der Stärken der Metzgerei ist der Fokus auf die traditionelle Kunst des Metzgerhandwerks. Rohschinken, Kochsalami, Pfefferbeißer, Gelbwurst, Wiener, Cabanossi, Kaminwürsten: 90 bis 95 % ihrer Produkte stellen sie selbst her. Das Fleisch beziehen die beiden über Wiedemann Fleisch, denn in der Fuggerstadt ist die Schlachtung nur noch im städtischen Schlachthof erlaubt. Verarbeitet werden auch Strohschweine und Rinder, die überwiegend aus der schwäbischen Heimat stammen. „Wenn Kunden Wünsche haben, z. B. italienische Mortadella, beziehen wir die Wurst immer im Original – in diesem Fall direkt aus Bologna“, betont Jessica Ohnemus. Zu den Verkaufsrennern zählen ihre speziellen

Würstl im Sommer, für die manche Kunden extra anreisen: lange Griller mit Bergkäse und Röstzwiebeln oder Chili-Jalapeño. Im Winter kommen die Lechhauser Schweinswürstl gut an, weil sie ideal zu Kraut passen, aber auch kalt gut schmecken. „Rohpökeware vom Schweinehals nach Art des Coppa ist bei uns auch sehr beliebt“, ergänzt ihr Mann. Im Trend liegen küchenfertige Gerichte, Minispieße und ausgefallene Kreationen. Die Metzgermeisterin weiß: „Die Leute wollen eher kleine Sachen und viele Sorten – also viel Verschiedenes gleichzeitig auf dem Teller.“ Neben Käse finden sich außerdem diverse Feinkostsalate und selbstgemachte Wurst im Glas im Angebot. „Jeder hat seine eigenen Spezialitäten, sein Konzept, seine Abläufe und spricht so immer andere Kunden an“, fügt sie hinzu. Die Lage der Metzgerei in einem Wohngebiet ist nicht gerade ideal für Laufkundschaft, sie profitiert v. a. von vielen Stammkunden. Da

jedoch ein Industriegebiet angrenzt, gibt es ein sehr starkes Mittagsgeschäft. Der Mittagstisch wechselt täglich und der Menüplan ist für eine Woche immer sowohl auf der eigenen Webseite als auch auf Facebook einsehbar. Egal ob z. B. Lechhauser Schlemmersteak mit Kartoffelspalten und Salat, Käsespätzle oder Lasagne mit Salat, Backschinken mit Kartoffelpüree und Gemüse, Cordon Bleu mit Kartoffel-Gurken-Salat oder die klassische Currywurst mit Pommes: Wer Wert auf Vielfalt legt, ist hier genau richtig. Zusätzlich gibt es jeden Mittwoch Pizzaleberkäs, am Donnerstag Zwiebelleberkäs sowie heiße Schweins- und Surhaxn und freitags Weißwurstleberkäs. Tradition in erster Generation eben... *kal*
www.metzgerei-ohnemus.de

PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba
- **Füller:** Handtmann
- **Gewürze:** Raps
- **Kassensystem:** Bizerba
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Kutter:** Rex-Technologie
- **Räucherammer:** Maurer-Atmos
- **Schneide & Zerkleinerungstechnik:** Treif Maschinenbau
- **Spültechnik:** Winterhalter
- **Schalen to-go-Geschäft:** KlarPac
- **Vakuumentchnik:** Vama Maschinenbau
- **Wägetechnik:** Bizerba
- **Wolf:** Seydelmann



Fotos: Metzgerei Ohnemus

FLEISCHER MIT ERFOLG
NIEDERQUEMBACH





Fleisch im Fokus

Fleischfans haben seit November 2018 eine neue Pilgerstätte: die umgebaute Metzgerei im Landgasthof „Zur Bernstadt“ in Schöffengrund-Niederquembach Lahn-Dill-Kreis. Fleisch-Sommelier Jan Zimmermann (33) hauchte dem Familienbetrieb neues Leben ein.

Südlich von Wetzlar haben noch viele kleinere Orte einen Handwerksmetzger. Doch einen Betrieb mit Landgasthof, in dem der Inhaber in der Wurstküche und am Herd in der Küche steht, gibt es in der Regel nicht mehr so oft. 2013 feierte die Familie Zimmermann das 60. Bestehen ihres Betriebes. Ge-gründet haben ihn die Großeltern Heinz und Elli, aus- und mehrfach umgebaut und weiter-entwickelt die Eltern Erhard und Regina. Nach seiner Fleischerlehre in der Metzgerei Manz in Hüttenberg und der Kochlehre im Hotel „Zur Krone“ in Löhnberg kehrte Jan Zimmermann zurück in den Betrieb. Der Meister folgte 2013 an der Fleischerschule Augsburg, seit 1. Januar 2016 ist er Inhaber des Betriebes. Anfang 2017 bildete er sich in Augsburg zum Fleisch-Sommelier weiter. „Das war auch das Jahr, in dem ich mich entschied, einen neuen Schritt in die Zukunft zu wagen. Zum einen was die Fleischqualität betrifft und zum anderen fanden auf der SÜFFA erste Gespräche mit potenziellen Ladenbauern statt“, berichtet er. Im Fleisch-Sommelier-Kurs vertiefte er sein Wissen und tauchte in Hintergründe der Erzeugung und Fleischqualität ein. Das führte trotz anfänglicher Versuche mit regionalen Erzeugern dazu, dass er seit November 2017 Fleisch vom Schwäbisch-hällischen Landschwein und vom Boeuf de Hohenlohe verarbeitet. In der Region sei es schwierig gewesen die nötigen Mengen zu bekommen. Jeden Dienstag erhält die Metzgerei halbe Tiere. „Ich bin kein Fan von Teilstücken, da ich ja auch Knochen für Brühen und Fonds in der Küche brauche“, betont der 33-Jährige. „Zudem führt dieses Fleisch zu einem besseren Grundgeschmack der Wurst und schrumpft nicht in der Pfanne. Man unterstützt alte Tierrassen. Das schätzen auch viele Kunden bzw. Gäste“, berichtet er.

REIFERAUM & HACKKLOTZ

So lag es nahe, dass auch mit dem Laden et-was passieren sollte. Vor einem guten Jahr wurde es konkreter. „Letztlich überzeugte

mich der erste Entwurf von Aichinger und dieser wurde auch umgesetzt. Ich hatte von Anfang an ein gutes Gefühl, man ist auf meine Wünsche eingegangen. Hier hat man gemerkt, dass nicht nur das eigene Ding verkauft werden sollte. Mein Wunsch war es etwas Einzig-artiges in der Region zu schaffen“, erklärt Jan Zimmermann. Beim kompletten Um- und Neu-bau sowie bis heute ist Christian Milk, Außen-dienst-Mitarbeiter von Aichinger, ein verläss-licher Partner. So lieferte das Unternehmen auch die Ersatztheke für die Zeit des mehrwöchigen Umbaus, wo der Verkauf in einem Nebenraum des Gasthofes stattfand. Die Eröffnung fand am 11. November 2018 statt.

Nicht nur die rund 40 % größere Ladenfläche als zuvor, die drei großen Fenster, kürzere Wege, fußschonende Böden und das einfachere Be-stücken der 6,40 m langen Sirius3-Theke be-geistern Jan Zimmermann, die Mitarbeiter, Kun-den und Gäste – es ist der 4,5 m lange und 2 m breite begehbare Reiferaum, der von drei Seiten einsehbar ist und an dem jeder vorbeikommt. Bis zu 1 t Dry-age-Rindfleisch reift hier hän-gend und liegend in acht Stufen bei 2,5°C und 74,5 % Luftfeuchtigkeit. „Porterhouse- und T-Bones ab 3 cm Dicke aufwärts sowie Toma-hawks veredeln wir hier. Wir sind zufrieden, denn ich habe nicht mit einer so großen Nach-frage gerechnet“, sagt er bescheiden. Ein wei-teres Highlight ist ein hölzerner Hackklotz zur hinten angrenzenden Küche hin. „Vorher hatten wir 2 m Theke. Jetzt ist alles offener gestaltet. Die Kunden bewegen sich im Raum, die Kom-munikation generell ist mehr geworden und die Mitarbeiterinnen sind besser gelaunt“, be-tont er. Verkäuferin Anni nickt zustimmend.

Durch den Hackklotz hat der Fleisch-Somme-lier die Möglichkeit, Fleisch vor den Augen der Kunden zu zerlegen, z. B. im Rahmen der Events „Sommelier trifft Sommelier“ mit Pendants in Sachen Bier oder Wein. Einige fanden statt, wei-tere folgen. So kann Jan Zimmermann seinen Namen als Marke weiter etablieren. Behilflich ist ihm dabei seine Freundin Vivien, die die

KONZEPT

LANDGASTHOF & METZGEREI „ZUR BERNSTADT“ – NIEDERQUEMBACH

In dritter Generation geführte Familien-metzgerei und Landgasthof. Fleisch-Sommelier Jan Zimmermann schuf eine Erlebnismetzgerei, steht selbst am Herd des und vermittelt Fleisch-Know-how aus erster Hand.

ERFOLGSFAKTOREN

- **Live-Zerlegung 1x/Woche samstags, z. B. Rind oder Schwein**
- **Erlebbarer Transparenz; Handwerk zeigen**
- **Aktive Kunden-Kommunikation bezüglich Herkunft der Rohware**
- **Zwei abgeschlossene Ausbildungsberufe (Fleischer & Koch)**
- **Erlebnis-Metzgerei mit Reiferaum für Dry-age-Spezialitäten**
- **Marke „Fleischsommelier Jan Zimmermann“**

PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba
- **Fleisch (Schwein/Rind):** Bäuerliche Erzeugergemeinschaft Schwäbisch-Hall
- **Gewürze:** Raps, Lay Gewürze, Hagesüd
- **Kassensystem:** Bizerba
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Ladenbau:** Aichinger
- **Präsentationshilfen Theke:** thekenplan
- **Spültechnik:** Hobart
- **Zusatzgeschäft-Artikel:** Moguntia, Geschmacksnavigator

Social-Media-Kanäle pflegt. „Ich komme noch eher aus der Generation Bolzplatz“, schmunzelt er. Seine Model-Erfahrungen aus dem Fleisch-Sommelier-Kurs aber brachten ihn auf das Mai-Blatt des Kalenders 2019 von Fleischerhandwerk – wir sind anders e.V., von dem einige Ex-emplare auf der Theke am Eingang liegen. Auch hier kommen alle Kunden vorbei... *mtH*

www.zurbernstadt.de

Meister im Quartett

Mit außergewöhnlichen Wurstkreationen und konsequentem Kundenservice behauptet die norddeutsche Fleischerei Kaeding ihren Platz unter den besten deutschen Fleischereien.

Wer schon einmal einen Bernstein ins Licht gehalten hat, weiß wovon Fleischermeister Berthold Kaeding spricht. Genau dieses Leuchten hat er in seinen „Bernsteintraum“ gezaubert, einer Pastete mit Mango- und Papayastücken. Diese ist nur eine der vielen Wurstsorten, die Regionalität und Kreativität vereinen und „die niemand sonst auf der Welt herstellt“, wie der Fleischermeister

sagt. Sanddornpastete mit grünem brasilianischem Pfeffer, Mecklenburger Kloppschinken, Blaubeer-, Aronia-, Sanddornleberwurst, die Aufzählung könnte so weitergehen. Berthold Kaeding sagt: „Bei uns ist jede Wurst selbstgemacht. Ich verwende meine eigenen Würzmischungen, stehe dafür stundenlang in der Gewürzkammer, nehme davon ein bisschen, dann davon ...“, die Augen des Metzgermeis-

ters leuchten. Er fügt hinzu: „Unser Bierschinken besteht aus 56 Komponenten, auch Darm, Schlaufe usw. mitgezählt.“ Nicht allein die Herstellung der Wurst, sondern auch die Rohstoffe schaut er sich genau an. Für den überwiegenden Teil der Wurstsorten kommt er ohne Laktose, Gluten und Natriumglutamat aus. Seinen Kunden kann er detaillierte Aufzählungen liefern, „das ist vielen Hotels wichtig“. Seit einem



knappen Jahr hat er sich beim Schweinefleisch für zwei regionale Lieferanten entschieden. w,„Beide arbeiten ohne Improvac. Das ist mir wichtig. Nicht nur, weil ich glaube, dass diesbezüglich ein Skandal nicht lange auf sich warten lässt, sondern weil Improvac-Fleisch in meinen Augen Hormonfleisch ist. Wenn sich das Verhalten der Tiere durch Improvac verändert, kann das – wenn wir so etwas essen – für uns nicht gut sein, daran habe ich keinen Zweifel. Also habe ich mich doppelt abgesichert. Die beiden Bauern verwenden kein Improvac und ich kaufe nur weibliche Tiere“, erklärt er.

NISCHENPOTENZIAL

Berthold Kaeding ist die fünfte Generation der Fleischerfamilie. Im Unternehmen arbeiten seine Frau Sigrid, die Söhne Ludwig und Bernhard, alle mit Meisterbriefen. Insgesamt besteht sein Team aus 13 Personen als Voll-, Teilzeit- und Stundenkräfte. Produktion und Hauptgeschäft befinden sich in Bad Sülze, 35 km südöstlich von Rostock, einem Ort mit 1.700 Einwohnern. Der Ortsname geht auf das Wort „Saline (Sulta)“ zurück, früher wurden hier unterirdische Solequellen genutzt. Eine Kaeding-Filiale gibt es in Ribnitz-Damgarten. Das wichtigste Standbein der Fleischerei ist nicht der Verkauf über die Theke, sondern die Wurstherstellung für die gehobene Hotellerie. Berthold Kaeding sagt: „Mit der Wende brachen viele unserer Kunden weg. Wir haben damals vor allem Betriebskantinen beliefert. Auch Supermärkte fielen weg. Wir mussten uns umorientieren.“ Er schaut zu seiner Frau: „Wir saßen in Warnemünde am Strand. Da

ERFOLGSFAKTOREN

- „Anders sein“ und Kreativität
- Qualität bei Rohstoffen und Endprodukten
- Absolute Frische gewährleisten
- Gutes Team aus Familie und Angestellten
- Viele gewerbliche Kunden, vor allem Hotels

KONZEPT

FLEISCHEREI KAEDING – BAD SÜLZE

Traditionsfleischerei mit Fokus auf regionalen und außergewöhnlichen Wurstsorten. Schwerpunkt ist Belieferung von Hotels und Fleischereien. 14 Mitarbeiter, davon vier in Wurstküche. Zwei Ladengeschäfte.

sagte sie: ‚Geh‘ doch mal ins ‚Neptun‘ [Anm. d. Red.: Das „Neptun“ ist ein 5-Sterne-Hotel in Rostock-Warnemünde] und stelle dort unsere Wurst vor! Und das tat ich. Inzwischen liefern wir deutschlandweit an Hotels sowie andere Fleischereien.“ Außerdem betreibt die Fleischerei einen Web-Shop. Im November und Dezember sei vor allem die handgenähte Gänsebrust gefragt. „Das ist eine weitere von vielen Spezialitäten. Wir salzen sie von Hand, verwenden eine eigene Gewürzmischung und nähnen was das Zeug hält, bevor sie in den Rauch kommt“, berichtet der Fleischermeister. 2015 schaffte es die Fleischerei beim „Feinschmecker“ unter die 100 Besten. 2018 beteiligte sie sich erstmals am „Confrérie des Chevaliers“, wurde für neun von zehn Wurstsorten mit Gold prämiert und erhielt den Titel „Viertbeste Fleischerei in Deutschland“. Darauf ist Berthold Kaeding stolz. Für 2019 weiß er schon, dass alle eingereichten zehn Proben Gold erhalten werden. „Solche Anerkennungen freuen uns natürlich“, sagt er. In der Regel trifft er sich zweimal pro Jahr mit seinen Ansprechpartnern der belieferten Hotels, spricht über ihre Wünsche und stellt neue Ideen vor. Auch bei Messen, wie der GastRo in Rostock, ist man präsent. Dort ist der Fleischermeister auch als Obermeister der Innung Rostock-Doberan vertreten. Am Ball bleiben – das tut er mit Aktionen, wie einer Veranstaltung in der Schule. „Wir haben den Handwerksfilm ‚Anders als du denkst‘ gezeigt und dann über unseren Alltag erzählt. Danach gab es Wiener. Ich glaube, dass viele Schüler einen Aha-Effekt hatten. Einer fand es sogar hammeraffengeil“, lacht Berthold Kaeding. H. Sievers www.fleischerei-kaeding.de

PROFI-PARTNER

- **Bandsäge:** Kolbe foodtec 
- **Cliptechnik:** Tipper Tie, Poly-clip System
- **Entvlieser:** Weber Maschinenbau 
- **Füller:** Handtmann
- **Kassensystem:** Mettler Toledo
- **Kühlfahrzeuge:** VW
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Pökelinjektor:** Günther Maschinenbau
- **Scherbeneiserzeuger:** Ziegra
- **Slicer/Schneidemaschine:** Bizerba
- **Speckschneider:** holac Maschinenbau
- **Spültechnik:** Hobart
- **Wägetechnik:** Bizerba
- **Vakuumtechnik:** VC999, Komet



Das Magazin für den Trendmarkt

Streetfood Business ist redaktioneller Partner von:



Das erste und einzige Fachmagazin für die ganze gastronomische Bandbreite der Streetfood-Branche:

Reportagen, Interviews, Kolumnen, Anwenderberichte, Kommentare und mehr – aus der Szene, für die Szene.

Etablierte Gastro-Klassiker im Streetfood-Kontext, junge Erfolgsmodelle, kreative Neueinsteiger, moderne Crossover-Konzepte ...

Streetfood Business bietet umfassende Hilfestellung bei der Konzeption und Umsetzung, beim Start oder bei Neuausrichtung und Feintuning in Sachen Streetfood!



B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Ridlerstr. 37 • 80339 München
muc@blmedien.de
www.gastroinfoportal.de



Alles in der Hand

Im Gespräch bleiben. Das gelingt der Metzgerfamilie Jais immer wieder. Und sich dabei treu bleiben. Nach den Eltern sichern nun Tochter Karolin und Sohn Andreas mit ihren Ehepartnern die Zukunft des Betriebs.

Die Landmetzgerei Jais gibt es nicht seit Jahrzehnten wie viele Betriebe dieser Art. 1988 verkauften die Eltern Engelbert und Walburga Jais erstmals hausgemachte Wurstwaren wie Leberwurst und Presssack im Glas auf 1,25 m Theke in der Bauernmarkthalle am Kloster Fürstenfeldbruck. Gut 30 Jahre später gibt es mit zwei Filialen in Olching (seit 2011, geführt von Schwiegersohn Thomas) und Mammendorf (seit 2004), auf vier Wochenmärkten sowie über die Erzeugergemeinschaft „Unser Land“ weitere Möglichkeiten die Wurstspezialitäten zu verkaufen. Die Metzgerfamilie Jais sind Engelbert und Walburga, Verkaufsleiterin Karolin und Ehemann Thomas und ihre Söhne Maximilian und Elias sowie Andreas (28) und Ehefrau Andrea (28), die aus der Feinkost-Metzgerei

Weber in Lenggries stammt und seit vier Jahren die Filiale in Mammendorf führt. Auch der Großvater, von dem Engelbert Jais 1988 die Landwirtschaft übernahm, sich weiterbildete und um die Metzgerei ergänzte, ist noch fit. Alles beginnt beim Futter für die rund 400 Schweine, die seit 1996 – nach dem Bau der Metzgerei auf dem ehemaligen Hof in dem 380-Seelen-Ort – im Freiluftstall am Ortsrand aufwachsen. Sie erhalten selbst angebautes gentechnikfreies Futter – auch das Eiweißfutter wächst auf 15 % der 33 ha – und entwickeln sich durch den permanent mit Frischluft versorgten offenen Stall zu robusten Tieren. „Sie haben die Wahl zwischen Liege- und Auslaufbereich, sind stressunempfindlich und haben so ein gutes Immunsystem“, erklärt Engelbert Jais. Während der vier Monate Mast

bis zum Schlachtgewicht (ca. 110 kg) setzen sie mehr Fett an als übliche Schweine. „Das brauchen wir nicht nur für unsere Wurstspezialitäten. Intramuskuläres Fett bedeutet generell hohe Fleischqualität“, ergänzt Andreas Jais, einer der ersten Augsburger Fleisch-Sommeliers.

KREISLAUF FÜR QUALITÄT

16 Sorten naturgereifte Salami ohne Schnellreifemittel, mehrere Sorten Roh- und Kochschinken, Filetpasteten, „Pfefferbögen“ mit ganzen grünen Körnern, Weißwurst, geräucherter Käsebierschinken oder die brotförmige Salamispezialität „Spinata Romana“, die täglich gewendet werden muss: Über 100 Wurstsorten werden selbst hergestellt. „Unsere Kunden wollen vernünftige, hausgemachte Wurstwaren und die bekommen sie.

Foto: Theimer

Die Qualität ist besser als die von Supermarktware. Daher ist die Wurst auch gefragt, weil sie besser schmeckt“, sagt Andreas Jais selbstbewusst. Wie alle Familienmitglieder steht er voll zum Betrieb und ist selbst dabei, wenn etwa 25 Schweine jede Woche montags im Metzgerschlachthof Hasenheide geschlachtet werden. Ebenso die Schafe vom eigenen Hof sowie Färsen von einem Landwirt in Luttenwang. „Auch beim Färsenfleisch haben wir etwa 15 % eingelagertes Fett, was sehr gut für unsere Dry-age-Cuts ist“, sagt er. Hier setzt sich der Kreislauf fort, der in den Theken oder im Wurstglas endet. Produziert wird alles in Luttenwang ab 4 Uhr früh von sechs der rund 35 Mitarbeiter. Zwischen 1,5 und 2,5 t Fleisch verarbeiten die Maschinen, d. h. es entstehen durchschnittlich 1,8 t verarbeitete Wurstwaren pro Woche. Hinzu kommt 1 t Frischfleisch. Ein Bestandteil davon sind fünf Sorten Wurst aus dem Glas. Die Lieferung über den Zentralstandort von „Unser Land“ an ca. 60 Supermärkte umfasst heute rund 30.000 Stück/Jahr. „Vor zehn Jahren waren es 8.000. Wir hatten eine Steigerung von ca. 10 % pro Jahr. Die Wurstgläser sind keine Vollkonserven, vier Monate gekühlt haltbar und werden von Kunden nicht lange gelagert“, erklärt sich Andreas Jais den Zuwachs. Die Olchinger Filiale verfügt über eine Küche und einen angestellten Koch. Wechselnde Mittagsgerichte sowie Sitzplätze sind Programm, während es in der Filiale in Mammendorf, die Karolin Jais 2004 mit 19 nach einer Ausbildung zur Bürokauffrau mit eröffnete, sowie in Luttenwang „nur“ Heiße-Theke-Klassiker gibt.

ERFOLGSFAKTOREN

- **Permanent persönlich präsent sein und sich von anderen abheben**
- **Eigene Landwirtschaft und Schlachtung (Schweine, Schafe)**
- **100 % eigene Produktion**
- **Innovative Aktionen und Events**
- **Mehrere Standbeine**
- **Familiärer Zusammenhalt**

AUF EINEM BEIN...

... steht man schlecht. Trotz des Traditionsbewusstseins blickt die Familie oft über den Tellerrand. 2015 installierten Andrea und Andreas den Jais-24-Wurstautomat in Mammendorf, der Grillfans außerhalb der Öffnungszeiten zu 90 % mit Grillgut versorgt. Zudem ist Andrea eine Künstlerin im Gemüseschnitzen und Plattenlegen, was ihr einst den Bundesieg bei der Fleischerjugend einbrachte. Zehn bis zwölf „Steak-Tastings“ mit sechs bis acht Gängen für zwölf Personen waren es zudem 2018. Die „Fleischkunde für Fleischkunden“ geht mit zehn weiteren Terminen ins dritte Jahr. Seit gut einem Jahr gibt es zudem einen Foodtruck mit neuer Edelstahlküche, in der Pulled Pork- und Weißwurst-Burger oder „Hubertus Krusti“ brutzeln. Ein Highlight 2018 war die Regionalmesse FFB-Schau. Das neueste „Baby“ ist die Hofgrillhütte von Karolin und Thomas Jais (S. 38). „Den Truck brauche ich nicht, um Umsatz zu erzielen, sondern um präsent zu sein und im Gespräch zu bleiben“, resümiert Andreas Jais.

mth

www.landmetzgerei-jais.de

KONZEPT

LANDMETZGEREI JAIS – LUTTENWANG

Familiengeführte Metzgerei im Landkreis Fürstentfeldbruck mit drei Geschäften, Präsenz auf vier Wochenmärkten und einem festen Bauernmarkt. Wurstautomat, Steak-Tastings, Foodtruck und Hofgrillhütte (s. nächste Seite) sind weitere Standbeine.

PROFI-PARTNER

- **Aufschnittsmaschinen:** Bizerba
- **Berufskleidung:** CWS-boco
- **Cliptechnik:** Tipper Tie
- **Füller:** Handtmann
- **Gewürze:** Beck Gewürze & Additive, Raps, AVO-Werke, Scheid Gewürze
- **Kassensystem:** Mettler Toledo
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Kutter:** K+G Wetter
- **Pökelinjektor:** Günther Maschinenbau
- **Verkaufsmobil:** Borco-Höhns



Grillen in der Kota

Direkt neben ihrem Wohnhaus und dem Stall für die Schweine schufen Thomas und Karolin Jais mit einer Hofgrillhütte finnischer Art (Kota) eine neue Einnahmequelle.



ähnlichen, kleineren Hütte des Schreiners und Saunabauers Hubert Bauer aus Oberviechtach. Gut ein halbes Jahr verging bis zur Eröffnung, bis erstmals Gäste darin feierten.

EINZIGARTIG UND AUTHENTISCH

Mindestens 15 maximal 30 Gäste können das Innere der Kota zwischen 17 und 24 Uhr mieten. „Die Gäste grillen selbst, können sich frei bewegen und sind, im Gegensatz zu vielen Gastronomiebetrieben, ganz für sich“, betont Thomas Jais. Zentral in der Mitte steht ein von allen Seiten zugänglicher Grill mit einem mehrere Meter hohen Rohr für den Rauchabzug – eine Spezialanfertigung. „Wie fast alles hier. Wir haben viele Extras oder Einzigartiges: 10 cm dicke, massive Außenwände, barrierefreie WCs, Fußbodenheizung, doppelt verglaste Fenster, WLAN sowie eine große Musikauswahl via Spotify“, betont er. Zudem gibt es im hinteren Bereich zwei Theken für Getränke, hausgemachte Salate und warme Beilagen sowie eine Kaffeemaschine. Im Sommer finden weitere 40 Personen in einem direkt angeschlossenen Biergarten Platz.

„Vor jeder Veranstaltung weise ich die Gäste persönlich ein und bin auch währenddessen stets erreichbar“, sagt er. Auch das zählt zum Service, ebenso wie liebevoll dekorierte und eingedeckte Tische. Und was wird gegrillt? Natürlich Fleisch und Würstchen aus der eigenen Metzgerei und vom eigenen Hof. Die Preise pro Person liegen zwischen 59 und 99 € – dann gibt es Dry-aged-Fleischspezialitäten. Die Getränke sind extra zu zahlen. Für einen Aufpreis vermittelt gerne auch Karolins Bruder Andreas – Augsburgs Fleisch-Sommelier – sein Wissen in Sachen Fleisch. „Wir haben mit vier oder fünf Veranstaltungen im Dezember gerechnet, aber die Hütte war fast jeden Tag gebucht“, sagt Karolin Jais. Rund 600 Gäste bei rund 20 Veranstaltungen waren es bisher – egal ob Firmen-Event oder private Feier. Etwa 40 im Jahr seien nötig, um etwas damit zu verdienen. Die Familie ist auf einem guten Weg. *mth*

www.hofgrillhuette-jais.de

Eine Grillhütte auf dem Erlebnisbauernhof einer Metzgerfamilie, das ist neu; eine achteckige 70 m² große Hofgrillhütte mit pagodenförmigem Ziegeldach, das ist einzigartig in Deutschland. Gut ein Jahr ist es her, dass der Betonbauer das Fundament legte. „Zuvor hatte ich selbst den Boden mit einem Kleinbagger 1,50 m tief ausgehoben“, berichtet Thomas Jais (40), Schreiner, IT-Elektroniker und Fleischer, der auch die Filiale der

Landmetzgerei Jais in Olching führt. Seit der Hochzeit mit Metzgerstochter Karolin (33) liegt der Lebensmittelpunkt des Wuppertalers im Landkreis Fürstentfeldbruck. Sie haben zwei Söhne. Und nun noch ein neues „Baby“. Am 15. September 2018 war es soweit. Nach mehrjähriger Planungs- und Genehmigungsphase durch kommunale Behörden, eröffnete die Familie ihre Hofgrillhütte. Inspiriert wurde Thomas Jais auf Google von einem Bild einer



Seit Jahren ist das Pulled Pork der Metzgerei Hinderer ein Renner im traditionellen „Adventswald“ in Rudersberg – dank des Einsatzes professioneller Technik.

PULLED PORK IN RUDERSBERG

Das Fleisch dafür rupften die Mitarbeiter bisher mühsam mit großen Gabeln von Hand – bis die speziellen Verarbeitungswerkzeuge von holac diesen Schritt spürbar vereinfachten. Eine enorme Erleichterung für die Metzgerei im Rems-Murr-Kreis, denn an vier Wochenenden stehen die Besucher Schlange, um an die begehrte Delikatesse zu kommen. Das ist kein Wunder, denn die Hinderers legen großen Wert

Die Familie Hinderer betreibt ihre Metzgerei mit Leib und Seele. Der Teamgeist, eine erstklassige Arbeitsatmosphäre und die langjährige Tradition sprechen für sich: Werner Hinderer hat den Betrieb 1991 von seinem Vater übernommen und führt ihn bereits in der siebten Generation. Um die erstklassige Qualität der Produkte zu gewährleisten, arbeitet die Metzgerei eng mit zwei regionalen Schlachthöfen zusammen. Von

welchen Bauernhöfen sein Fleisch stammt, weiß Werner Hinderer immer genau: „Die Herkunft und die Aufzucht der Tiere sind uns sehr wichtig. Deshalb setzen wir auf Regionalität und haben uns bewusst für heimische



auf eine sorgfältige Zubereitung: Zwölf Stunden lang werden beste Schweineschulter oder Schweineknack bei niedriger Temperatur gegart und zwischendurch immer wieder mit einem speziellen Rub eingerieben. Diese Low and Slow-Methode löst das Kollagen aus dem Bindegewebe und macht das Fleisch weich und zart. Das Ergebnis ist für viele ein Hochgenuss.

Höfe entschieden“, betont er. Nicht nur durch handwerkliches Können – auch durch seine Kreativität sorgt der Metzgermeister immer wieder für Begeisterung: So ist kürzlich zu den 13 Sorten Fleischkäse im Angebot eine weitere hinzugekommen. Der „Pftzauf“, ein Fleischkäse, den der Kunde zu Hause inklusive Dosenverpackung im Ofen backen kann.

Mit Leidenschaft unterstützt holac innovationsfreudige Betriebe wie diese Metzgerei. „Kundenorientiert arbeiten, auf Kundenwünsche individuell eingehen und zusam-

men mit ihnen produktspezifische Weiterentwicklungen antreiben – das sind unsere wichtigsten Ziele“, heißt es aus dem Unternehmen. www.holac.de, www.hinderer.de

PERFEKTES BRATEN

Internorga Hamburg
15.03. - 19.03.2019
Halle A3 | Stand 313

Doppel-Kontakt-Braten mit der S-Tronic (S-161 GR OV)

- Spezielle Oberflächenveredelung der Bratplatten durch das **DURANEL®**
- **+plus Easy Clean Verfahren**
- Digitale Steuerung, optional mit Kerntemperaturfühler
- Nachhaltig, effizient und effektiv in puncto Energie und Wirtschaftlichkeit

Schnell & zeitsparend – wie z.B. 6 Lachssteaks und 6 Schnitzel in 1 1/2 Minuten fertig
www.sitex-de.com



SILIKONFREIE METZGEREI

Einen fleischverarbeitenden Betrieb nach neuesten Maßstäben zu planen und zu realisieren, erfordert einen Blick auf die Betriebsabläufe, neueste Materialien sowie auf die Ressourcen aus Abluft und Abwärme.

Jeder Produzent hochwertiger Fleisch- und Wurstwaren hat seine Produktionsschwerpunkte, eigene Vorstellungen und Ideen zu seiner neuen Produktionsstätte. Deshalb stimmt Schwan Projekt die Betriebsabläufe stets in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Bauherren ab. Außerdem sind mögliche Förderungen durch Bund, Länder und EU-Fördertöpfe zu prüfen. Ein Beachten der Kreuzungspunkte von „schwarzen und weißen“

Waren sowie Personen bildet hier lediglich die Grundlage einer soliden Planung. Gefälle, Standorte für nicht benötigte Rauchwagen, Bodenabläufe und Rinnen sowie die dazugehörigen Oberflächen gehören ebenfalls dazu.

Verschiedene Abschnitte in einem Betrieb haben auch unterschiedliche Anforderungen an die Böden sowie die Wandoberflächen. Diese Ansprüche treiben das Unternehmen aus dem fränkischen Lonnerstadt in der Detaillösung immer weiter voran.

Mit seinem Partner für hygienischen Innenausbau, Mahr Bauelemente, bietet es mittlerweile Lösungen an, bei denen es fast 100 % der „Silicon Fugen“, allgemein auch Weichfugen genannt, verbannt. Ersetzt werden diese durch GfK-Platten nach höchstem hygienischen Standard sowie einer Zwei-Komponenten-Hartverfugung, die hochdruckreinigerfest ist und wartungsarme Eigenschaften besitzt.

FACHLICH AUSFÜHREN

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Nutzung abfallender Wärme in Technikräumen sowie

anderen Bereichen. Diese Wärme kann etwa die Wärmerückgewinnung zur Nutzung von Brauchwasser, die mittlerweile Standard in solchen Betrieben ist, unterstützen. Alle ge-



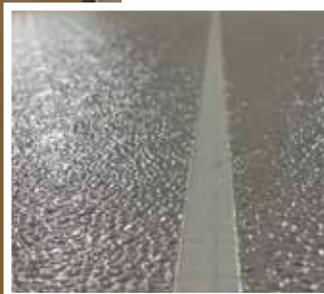
„Was nützt eine gute Planung, wenn diese ungenügend ausgeführt ist?“

Michael Wirth

planten Details und Abläufe müssen natürlich fachlich richtig ausgeführt werden. Dabei unterstützt das Unternehmen seine Kunden auch im Bereich der Bauleitung und -betreuung. „Denn: Was nützt eine gute Planung, wenn diese ungenügend ausgeführt ist?“, fragt Michael Wirth, geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. „Ein weiterer Aspekt unserer Arbeit ist die 3D-realistische Planung. Hier sind den Möglichkeiten mittlerweile schier grenzenlos. Ansichten in Fotoqualität und virtuelle Rundgänge durch den jeweiligen Betrieb sind bei uns selbstverständlich. Schließlich können wir nicht von jedem Kunden räumliche Vorstellungskraft erwarten“, ergänzt er. Die Kunden werden von der ersten Idee bis zum einsatzfähigen Gebäude begleitet. So wird sichergestellt, dass das gemeinsame Ziel ohne böse Überraschungen erreicht werden kann.

Zusammengefasst lässt sich feststellen, dass Betriebsplanungen solcher Projekte in fachlichen Händen gut aufgehoben sind, um einen Partner mit Erfahrung und Ideen an seiner Seite zu haben. „Wir sind ein junges, engagiertes Team mit weitreichender Erfahrung den oben genannten Bereichen. Wir können mittlerweile auf eine Vielzahl von Referenzen zurückblicken und freuen uns darauf, viele weitere Fleischereien zu unterstützen“, betont Michael Wirth.

www.schwan-projektgmbh.de



*GfK-Platten/
Zwei-Komponenten-Hartverfugung*





ECKBEREICHE **ABRUNDEN**

In Produktions- und Verkaufsbereichen sorgen Hohlkehlen für ein höheres Maß an Hygiene. Durch die Abrundung von Boden-/Wand-Übergängen sind kritische Schmutzecken passé.

Außerdem werden die Eckbereiche abgedichtet – eine Hinter- bzw. Unterwanderung durch Nässe lässt sich an dieser Stelle vermeiden. Speziell beim Umgang mit Lebensmitteln sind dies wichtige Aspekte. Deshalb hat Silikal, Spezialist für Fußbodensysteme auf Kunstharzbasis, mit der Hohlkehlenpaste HK 21 eine schnelle und einfache Möglichkeit entwickelt, Bodenflächen pflegeleicht und undurchlässig zu umschließen. Das für den Gebrauch fertige Reaktionsharzprodukt eignet sich für Untergründe wie Zementestrich, Beton oder Fliesen. Verwendet wird es sowohl bei einer Neubeschichtung mit den Bodensystemen des Unternehmens als auch nachträglich bei einer veränderten Nutzung von Betriebsräumen, etwa wenn sich

der Trocken- in einen Nassbereich verwandelt oder wenn durch den Umgang mit Lebensmitteln auch der Anspruch an die Hygiene steigt. Modelliert wird die Hohlkehlenpaste nach der Grundierung bzw. der optionalen Kratzspachtelung als wannenartiger Übergang zwischen Boden und Wand. Das reaktive System ermöglicht schnelle Fortschritte beim Verarbeiten: Neu eingerichtete Hohlkehlen auf MMA (Methylmetacrylatharz)-Basis sind binnen etwa einer Stunde zur vollen Belastbarkeit ausgehärtet. Vorbereitet ist die vergilbungsarme Paste speziell auf den Einsatz in Innenräumen. Für die Einrichtung von Hohlkehlen im Außenbereich gibt es außerdem den pigmentierten Silikal Mörtel R 17 thix.

Silikal aus Mainhausen bei Frankfurt/Main entwickelt und produziert seit über 60 Jahren Reaktionsharze für Böden und den Bautenschutz auf Basis von Methylmethacrylat, Epoxid und Polyurethan. Die Vermarktung über-

nehmen das eigene Verkaufsteam, Vertretungen, Fachverlegebetriebe des Handwerks, Bau- und Bautenschutz-Unternehmen sowie Inge-

nieure, Planer und Architekten. Das Unternehmen aus Mainhausen ist weltweit in 60 Ländern aktiv. www.silikal.de

Fotos: Silikal, Mainhausen

Bilder oben: Eine Abrundung an Boden- oder Wandübergängen verhindert schmutzige Ecken. Außerdem wird so eine Hinter- bzw. Unterwanderung von Nässe vermieden.

Schwan PROJEKT GmbH
 PLANUNG & REALISIERUNG

BAUEN SIE AUF UNS
 WIR BAUEN FÜR SIE!
www.schwan-projektgmbh.de

- NEUBAU | UMBAU ■ BETRIEBSOPTIMIERUNG
- LEBENSMITTELVERARBEITENDE BETRIEBE



CWS-boco



DBL



Weitblick

HYGIENISCH & PRAKTISCH

Einwandfreie Hygiene ist in der Fleischerei ein hochsensibles Thema. Das gilt auch für die Berufskleidung in den diversen Bereichen

Gerade die Personalhygiene wird häufig von Lebensmittelkontrolleuren ins Visier genommen – egal ob in der Produktion oder im Verkauf. Bei Begehungen fallen immer wieder Mitarbeiter in ungeeigneter oder schmutziger Berufskleidung auf. Ein Risiko, schließlich gelten im fleischverarbeitenden Gewerbe strenge gesetzliche Hygienevorschriften, zu denen auch die textile Ausstattung des Teams sowie die fachgerechte Pflege der Kleidung gehört. Abhilfe schafft ein an den Hygienevorschriften angelehntes Konzept, das bei Bedarf auch mit externer Unterstützung umgesetzt werden kann. „Die Erstellung eines HACCP-Konzepts zur Eigenkontrolle im Unternehmen erfolgt in mehreren Stufen und richtet sich auch nach Größe, Art und Besonderheiten des Betriebes bzw. den betroffenen Arbeitsplätzen“, erklärt Alexander J. Neuzerling, Verkaufsleiter von ITEX Gaebler-Industrie-Textilpflege, einem regionalen Vertragspartner im DBL-Verbund, der bundesweit agiert. Dazu zählt die Durchführung einer Gefährdungsbeurteilung ebenso wie die regelmäßige Überprüfung auf Einhaltung und Erfolg des HACCP-Systems. „Anschließend

kann die auf den jeweiligen Arbeitsplatz abgestimmte, normgerechte und der Risikoklasse entsprechende Hygienekleidung ausgewählt werden. Dazu beraten wir unsere Kunden und suchen gemeinsam die nach der Gefährdungsbeurteilung geeignete Kollektion aus.“ Richtlinien wie HACCP listen klare Fakten für die Berufskleidung auf. Definiert werden etwa Gewebe, Tragekomfort, Schnitte, Verschlüsse, Taschen und Embleme. Um eine Kontamination zu vermeiden, darf die Kleidung in Bereichen mit hohem Hygienierisiko (z. B. Schlachtung/Produktion) keine außen liegenden Taschen aufweisen.

FUNKTIONALITÄT & TRAGEKOMFORT

Auch auf andere Faktoren sollten Fleischereien achten. „Hygiene muss auch bei der Wartung der Maschinen berücksichtigt werden – hier reicht normale Workwear oft nicht aus. Geeignet ist HACCP-

konforme Kleidung für Handwerker und Techniker“, so der Experte. Vor der Anschaffung von Berufs- bzw. Hygienekleidung rät er zur gemeinsamen Arbeitsplatzbegehung. Weitere wichtige Kriterien sind Optik, Tragekomfort und die Frage, wie sich die betriebliche CI in die Kleidung integrieren lässt. Allerdings sind, in Bezug auf Design- und Farbwünsche, bei Hygienekleidung Zugeständnisse zu machen. Auch wenn der individuellen Optik Grenzen gesetzt sind, sollte hygienische Berufskleidung einen hohen Tragekomfort bieten. Die Mitarbeiter sollen sich darin wohlfühlen und möglichst ungehindert bewegen können.

Die Situation an der Verkaufstheke ist oft ganz anders. Wird Hygienekleidung hier nicht explizit verlangt, haben Unternehmen und Mitarbeiter mehr Spielraum für modische Aspekte sowie einen CI-gerechten Auftritt. Der Einsatz individueller Farbtöne ist hier ebenso möglich wie der von Firmenlogo oder Emblem. Im Trend liegen leichte, hautfreundliche Gewebe. Typische Ausstattung sind z. B. Blusen oder Shirts in Kombination mit Latzschürzen. Entscheidet sich eine Fleischerei für den Kauf von Berufskleidung, sind deutlich mehr Teile nötig, als täglich im Einsatz sind. Zum einen, um dem Mitarbeiter bei Verschmutzung schnell ein frisches Teil zur Verfügung zu stellen. Aber auch, um ihn für die Zeit der Wäsche und Pflege der Berufskleidung ausstatten zu können. Dazu ist in der Regel eine Vorratshaltung nötig – oft ein finanzieller Kraftakt.

Maßnahmen der Hygienekleidung

- Aufbau eines individuellen HACCP-Konzeptes
- Bereitstellung von Hygienekleidung durch den Arbeitgeber
- Beschaffung in ausreichender Menge (Wechselkleidung)
- Information über Wechselrhythmus der Hygienekleidung
- Tausch der Hygienekleidung beim Wechsel vom unreinen in den reinen Bereich sowie bei Außenkontakten
- Organisation und Dokumentation der hygienegerechten Pflege
- Hinweis auf die Problematik der privaten Wäsche von Hygienekleidung
- getrennte Lagerung von benutzter und frischer Hygienekleidung
- fachgerechter Transport der Hygienekleidung und Trennung von privaten Kleidungsstücken

Außerdem ist für die fachgerechte Pflege zu sorgen. Der Betriebsinhaber muss die hygienische Aufbereitung der eingesetzten Hygienekleidung gewährleisten und dokumentieren – eine zeitaufwändige Aufgabe. „In unseren DBL-Vertragswerken wird die Kleidung gemäß den HACCP-Richtlinien aufbereitet, regelmäßig kontrolliert und kommt anschließend hygienisch gepflegt zum Kunden zurück. Darüber hinaus stellen wir die Nachweise über die hygienische Unbedenklichkeit der aufbereiteten Textilien auf Wunsch zur Verfügung“, nennt Alexander Neuzerling eine Alternative.

RISIKEN MINIMIEREN

Die richtige Berufskleidung und ihre hygienische Pflege hilft dabei, Risikofaktoren auszuschalten. Es geht darum, Gefahren, die mit dem Verarbeitungsprozess von Lebensmitteln zusammenhängen oder von fertigen Produkten ausgehen, zu betrachten, Risiken einzuschätzen und Maßnahmen zu entwickeln um mögliche Hygienrisiken zu vermeiden. Auch Fleischereien sind davon betroffen. „Zu einem HACCP-Konzept oder -System gehört, alle Verarbeitungsschritte zu betrachten und herauszufinden, wo Risiken liegen. Gerade in kleineren oder mittelständischen Unternehmen herrscht oft noch Nachholbedarf“, erklärt Dominique Frühauf, Internationale Produktmanagerin und HACCP-Expertein bei CWS-boco. Die Gesundheit des Verbrauchers kann durch eine Verunreinigung von Lebensmitteln im Herstellungsprozess, Fremdkörper oder Mikroorganismen gefährdet werden. Mitarbeiter sollten über Hygienevorschriften aufgeklärt und mit alltäglichen Gefahren vertraut sein. Eine richtige Berufskleidung hilft dabei, potenzielle Risiken zu minimieren. Zertifizierte HACCP-Kleidung nach DIN 10524 ist von Beschaffenheit und Design so gefertigt, um Lebensmittelverunreinigungen zu vermeiden. „Beim Material sollte es sich um ein Polyester/Baumwoll-Mischgewebe handeln. Taschen müssen mit Patten verschleißbar sein. Lange Ärmel sind hygienisch von Vorteil“, betont die Expertein.

Je nach Hygieneanforderung wird bei HACCP-Kleidung zwischen drei Risikoklassen unterschieden, die zudem nur bestimmte Farbgebungen zulassen. Auch ist vorgegeben, dass die Kleidung der höchsten Stufe 3 hell idealerweise weiß sein muss und täglich mindestens einmal gewechselt wird, während die Kleidung

Helden sollten nicht warten.

Miet-service.
Besser. DBL.



Wir kümmern uns um
Ihre Berufskleidung.
Sie retten die Welt.

DBL –
Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH
info@dbl.de | www.dbl.de

dbl  **service**
Miettextilien



Friedrich Münch



Elten



Sika

dies nach strengen Hygienevorgaben erfolgen. Einen textilen Dienstleister zu beauftragen ist nicht nur praktisch, sondern auch sicherer“, sagt Dominique Frühauf. Textile Serviceanbieter wie CWS-boco bieten eine umfassende Auswahl an Berufskleidung sowie den passenden Service dazu. Die getragene Kleidung wird abgeholt, in eigenen Wäschereien gewaschen und, wenn nötig, fachgerecht repariert. Danach wird die saubere Kleidung wieder angeliefert. Auf Wunsch können auch der Name des Mitarbeiters und ein Unternehmenslogo angebracht werden. Das Unternehmen bietet mit den Linien Basis, Standard und Bicolor HACCP-zertifizierte Kleidung aller drei Risikoklassen: Arbeitsjacken, Kittel, Hosen, Overalls, T-Shirts oder Kopfbedeckungen.

Seit über 20 Jahren entwickelt und produziert Weitblick|Gottfried Schmidt HACCP-Bekleidung. Das Sortiment für Produktion und Verarbeitung umfasst drei Kollektionen, die nach DIN 10524 konzipiert sind: Euroclean Basic in der Basisvariante mit bequemen Passformen, Euroclean mit einem höheren Baumwollanteil und praktischen Taschenlösungen sowie Hit, die mit einem Flächengewicht von 300 g/m² und robustem Gewebe für eine lange Lebensdauer steht. Für Thekenmitarbeiter gibt es moderne Team-Outfits, z. B. die neue Denim Craft Kollektion. Robuste Jeans-Materialien im trendy Look versprechen nicht nur körpernahe Passformen, sondern auch innovative Schnittführungen. Für die Aufbereitung der Kleidung empfiehlt das Unternehmen eine professionelle Reinigung, etwa durch einen Dienstleistungspartner.

SICHER AM ARBEITSPLATZ

Rutsch- oder Sturzunfälle zählen im fleischverarbeitenden Gewerbe zu den häufigsten Ursachen für Verletzungen am Arbeitsplatz. Daher schreibt die zuständige Berufsgenossenschaft Sicherheitsschuhe mit einer rutschfesten, profilierten Sohle vor. Elten bieten als Lösung für diese Anforderungen modernen Fußschutz an: Sohlen mit besonderer Profilierung, die die höchste Rutschhemmung nach SRC sowie eine Profiltiefe von 3,5 mm bieten. Ein Beispiel ist die E-Track-Sohle beim Elten White Grip Low ESD S2, die auch auf sehr fettigen und rutschigen Böden einen sicheren Halt bietet. Das wasserabweisende Obermaterial des Sicherheitsschuhs hält auch häufigem Kontakt mit aggressiven Flüssigkeiten

stand. Seine Zehenschutzkappe schützt vor Verletzungen wie Prellungen oder Quetschungen. Der Elten White Strap Mid ESD S3 (Bild) bietet darüber hinaus eine bequeme Passform, die Ermüdungserscheinungen vorbeugt.

1970 stellte Friedrich Münch den ersten Stechschutzhandschuh aus verschweißtem Edelstahl-Ringgeflecht vor. Heute umfasst das Sortiment von niroflex drei unterschiedliche Handschuhstypen – niroflex 2000, niroflex easyfit und niroflex fix –, die sich durch ihre Verschlusssysteme unterscheiden. Die Breite des Handschuhsortiments reicht vom klassischen Handschuh über Stulpenlängen von 75, 150, 190 und 220 mm bis hin zur Hand, Unterarm und Oberarm schützenden Ganzarm-Variante. Hinzu kommen Schürzen und Boleros in unterschiedlichen Standardkonfektionen sowie Bolero-Varianten mit Ärmeln. Parallel dazu bietet die Marke ein diversifiziertes Sortiment gestrickter Schutzhandschuhe – in erster Linie Schnittschutzhandschuhe, die in Kombination mit einem Ringgeflechtshandschuh die messerführende Hand schützen. Die Hochleistungsleistungshandschuhe BlueCut und WhiteCut erreichen teilweise Newton-Werte, die die geforderten Höchstwerte der gültigen DIN EN ISO 13997 übertreffen.

Mit der Modellserie Function präsentiert Sika Footwear im Jahr seines 150-jährigen Bestehens eine neue Generation von Berufsschuhen. Es gibt sie als Slipper- und Sneaker. Für die Neuentwicklung forderten Kunden bequeme Schuhe mit DGUV-gerechter und nachweisbarer Rutschhemmung. Mit PULaufsohlen ausgestattet, reduzieren die nach EN ISO 20347 zertifizierten SRC O2 Berufsschuhe den Balance-Akt auf rutschigen Böden. Ein sicherer Halt auf schmierigen Untergrund mindert die muskuläre Arbeit und erhöht die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter. Mit 330 g sind sie Leichtgewichte, abwaschbar und multifunktional einsetzbar. So entsprechen sie den Empfehlungen der Berufsgenossenschaft und der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV. Beispielsammlung 12/2017) beim Thekenverkauf von Fleisch- und Wurstwaren.

Nützliche Links

www.cws-boco.de, www.dbl.de,
www.elten.com, www.friedrich-muench.de,
www.niroflex.de, www.sikafootwear.de,
www.weitblick.vision

MEAT INNOVATION
IS **HANDT*** MADE

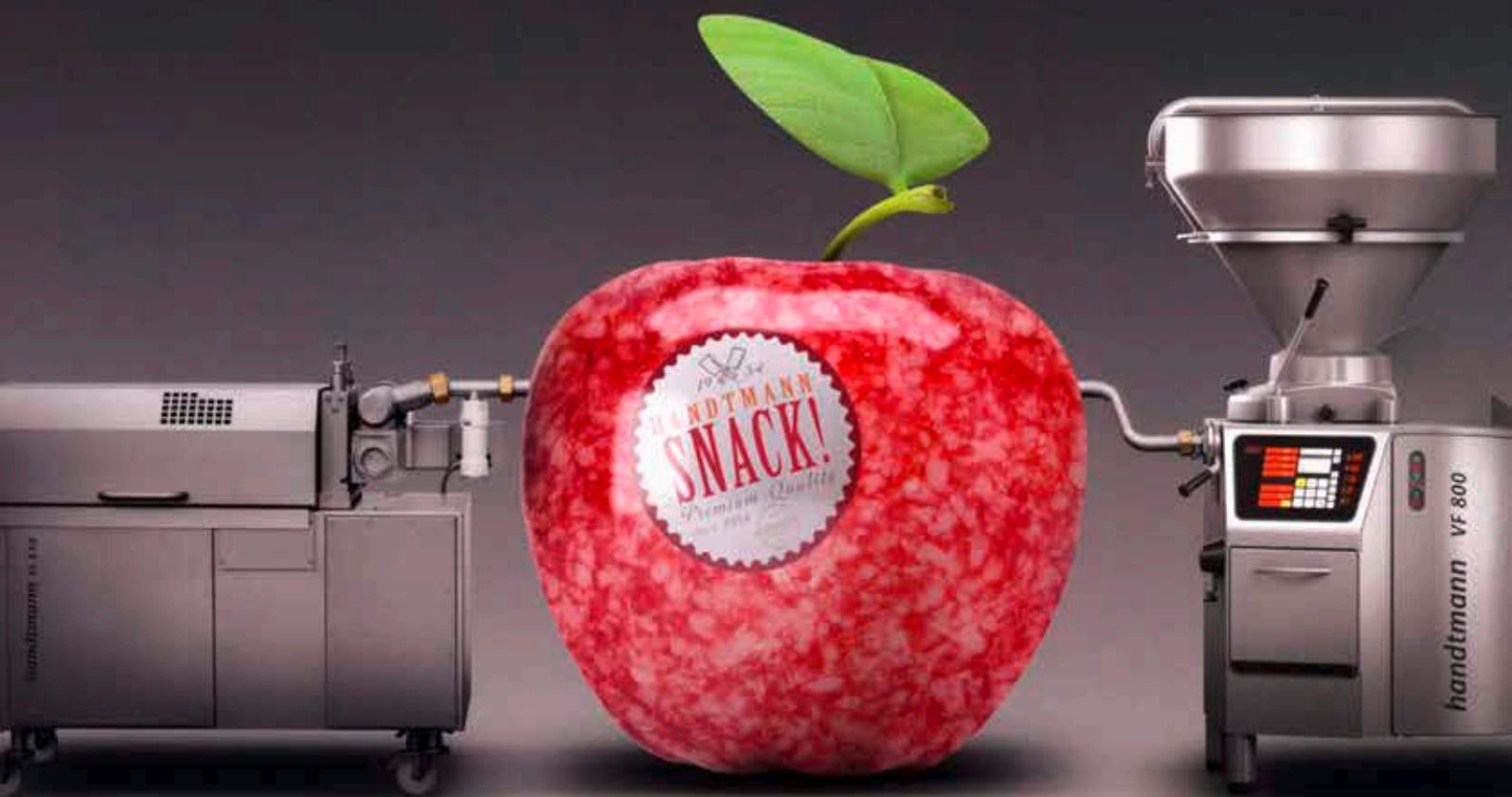


NEU: HALLE 12, STAND A80

IFFA 4. – 9. MAI 2019

www.handtmann-iffa.de

handtmann
Ideen mit Zukunft.



MEAT INNOVATION IS **HANDT*** MADE

Aufregendes Food-Design wirtschaftlich produzieren

Burger & Patties, leckere Würste im Craft-Food Style oder Bällchen am Spieß aus der angesagten Trendfood-Küche: Handtmann bietet den schonenden Umgang mit ausgesuchten Zutaten, höchste Füllgeschwindigkeiten bei konstantem Fülldruck und ein erstklassiges Produktbild für attraktive Food-Styles. Innovative Lebensmittel in bester Qualität wirtschaftlich herzustellen – das gelingt mit Handtmann.

Neue und verkaufsstarke Produkte mit Handtmann präzise umsetzen

- in ungewöhnlichen Formen
- überraschender Konsistenz
- und neuartiger Optik.

Mit uns können Sie rechnen: Die extrem hohe Genauigkeit unserer Anlagen sorgt dafür, dass Ihre Kalkulation jederzeit aufgeht.

Holen Sie sich trendstarke Food-Ideen bei uns in Halle 12 am Stand A80 auf der IFFA in Frankfurt. MEAT INNOVATION IS HANDT* MADE.

Mehr erfahren.
www.handtmann-iffa.de

handtmann
Ideen mit Zukunft.

Teil
4ENGPASS
MITARBEITER

METZGEREI OHNE VORURTEILE

Über 300 Mitarbeiter aus knapp 20 Nationen beschäftigt die Familienmetzgerei Hausner aus Weiden. Sie blickt bei der Mitarbeitersuche über den Tellerrand und zeigt, dass es sich lohnt, Vorurteile über Bord zu werfen.

Fast 40 Fachgeschäfte zu betreiben und gleichzeitig immer ausreichend Fachkräfte an Bord zu haben, ist eine Herausforderung. „Ich muss eine Filiale schließen, ich habe nicht genug Mitarbeiter“. „Ich verkürze meine Öffnungszeiten.“ Mancher denkt sogar nach, gleich zu schließen. Soziale Netzwerke und Medien sind voll von solchen Horrormeldungen und Hilferufen aus Metzgereien. Auf der anderen Seite gibt es Menschen aus anderen Ländern und Kulturkreisen, die gerne anpacken und Lust auf Leistung haben. Menschen, die sich etwas aufbauen und noch etwas erreichen wollen. Sind Immigranten wirklich nur Ballast für die Gesellschaft und eine Gefahr für unsere Kultur? Ich denke nicht. Sie sind eine echte Bereicherung – immer eine Frage der Sichtweise. Alle reden von Globalisierung, doch nur wenige denken über die Konsequenzen und Vorteile nach. Die Welt ist ein Dorf, Grenzen verschwimmen immer mehr. Sie existieren oft nur noch in unseren Köpfen.



FARBE BEKENNEN

Öffnen wir unsere Herzen und Unternehmen für Menschen aus anderen Kulturen. Das macht unser Leben bunt und eröffnet uns völlig neue Blickwinkel. Mit Erfolg praktiziert das die Familienmetzgerei Hausner. Die Integration neuer Mitarbeiter ist dort durchweg gelungen. Zudem bringen diese Menschen viele neue Ideen mit. Wenn man mit offenen Augen durch deutsche Städte läuft, sieht man, wie die Integration von „Gastarbeitern“ unsere kulinarische Landschaft bunter gemacht hat. So einfach, wie die Integration innerhalb des Unternehmens funktioniert, so schwierig wird es manchmal von außen gemacht. „So wollte ein Kunde tatsächlich nicht von einem Mitarbeiter mit einer anderen Hautfarbe bedient werden. Das ist bisher erst ein einziges Mal passiert. Aber wer so engstirnig ist, ist auch nicht unser Kunde. Auf der anderen Seite haben wir auch neue Kunden gewonnen, die für Offenheit und Toleranz eintreten“, berich-

tet Alexander Hausner. Eine klare Position, die Rückhalt und Vertrauen in seinem Team voraussetzt, aber auch stärkt.

Wir finden es wunderbar, dass hier so mutig gedacht und gehandelt wird. So löst man in kleinen Schritten Mitarbeiterengpässe und trägt zu einer toleranten Gesellschaft bei. Wünschenswert wäre zudem eine Entbürokratisierung bei der Integration von Flüchtlingen. Warum lässt man diese Menschen oft erst arbeiten, wenn über den Asylantrag entschieden ist und nicht gleich? Das ist doch die beste Integration: Schneller erlernt man keine Sprache oder findet man keinen Anschluss. Je mehr hier aktiv sind, umso eher wird sich etwas in den Köpfen von Politikern und Bürokraten bewegen, und vor allem auch hinsichtlich Personalengpässen im Metzgerhandwerk. *Christian Böhm, Geschäftsführer Böhm.media*

Wie denkt ihr darüber? Welche Erfahrungen habt ihr gemacht? Wir freuen uns über Mails und Infos, gerne auch telefonisch.

Kontakt: cb@boehm.media,
Tel: (09123) 989899-20, www.boehm.media



Naturdarm. Dieser Schritt erfolgt entweder maschinell oder per Hand. Auf jeden Fall ist hierbei das Know-how von Spezialisten gefragt, um ein optimales Endergebnis zu gewährleisten.



QUALITÄT ERKENNEN

Auch bei der nachfolgenden Sortierung sind langjährige Erfahrung, Konzentration und ein gutes Augenmaß unerlässlich. Die Fachkräfte prüfen die gereinigten Därme – die mindestens 30 Tage in Salz gelegen haben, um unerwünschte Mikroorganismen abzutöten – auf Durchmesser, Struktur und Qualität. „Die Mitarbeiter müssen genau erkennen, wann sich das Kaliber verändert und ein Schnitt erfolgen muss. Beim Schafsaitleing variieren Kaliber zwischen 14 und 30 Millimeter. Für den Verkauf werden sie auf zwei Millimeter genau sortiert – also 14/16, 16/18 usw.“, betont Heike Molkenhain.

Hinzu kommt, dass die Fachleute die Därme nach Qualitätsgruppen sortieren. Deshalb werden Kalibrierung und Sortierung ausschließlich in Handarbeit durchgeführt. Schließlich ist es das Ziel, möglichst lange Stücke mit den gleichen Eigenschaften zu erhalten. Diese werden dann zu Hanks zusammengefasst und gemessen. Da ein Hank rund 91 m entspricht, liegt die Herausforderung darin, die einzelnen Naturdarmenden so zusammenzustellen, dass nach Möglichkeit immer genau diese Länge zusammenkommt. Zum Schluss werden die Hanks mit farbkodierten Ringen gekennzeichnet, mit Salz oder Salzlake konserviert und verpackt. Darüber hinaus bietet der Naturdarmhandel füllfertige Schafsaitleinge und Schweinedärme im Beutel oder in der Dose an. Diese lagern in einer Lösung, durch die sie gequollen und geschmeidig bleiben. Nach kurzem Spülen und Einlegen in warmes Wasser sind sie bereit zum Befüllen. Für eine effiziente Wurstproduktion gibt es zudem getubte Naturdärme in Salzlösung. Durch die aufwändige Veredelung und die Qualitätskontrolle der Naturdarmbetriebe ist sichergestellt, dass sich hochwertige Naturdärme schnell und leicht füllen lassen. Kaliberschwankungen werden vermieden und die Sicherheit für die weitere Verarbeitung ist gewährleistet.

www.naturdarm.de

VERLÄSSLICHES NATURPRODUKT

Er wurde oft kopiert, dennoch überzeugt die Qualität dieses Originals zahlreiche Metzger: Mit seinen bekannten Eigenschaften ist Naturdarm für viele Wurstspezialitäten eine unersetzbare Hülle.

Die hohe Qualität des Naturprodukts begründet sich etwa in der aufwändigen Veredelung. Am Beispiel von Dünndärmen wie Schafsaitleing und engem Schweinedarm wird deutlich, wie viel Handarbeit in dem Naturprodukt steckt. Die Veredelung startet unmittelbar nach dem Schlachten, indem der Darm von den Innereien getrennt und mithilfe von Walzen und Rollen maschinell entleert wird. In den Veredelungsbetrieben des Darmhandels befreien ausge-

bildete Facharbeiter die Dünndärme dann von der Schleimhaut und Muskelschicht. „Beim Saitleing werden beispielsweise die Oberhaut, die Schleimhaut und die innere Muskelschicht des Darms mechanisch entfernt, sodass vom Schafdarm nur noch eine dünne und leicht transparente mittlere Muskelhaut (Submucosa) übrig bleibt. Nur diese wird zum Saitleing für die Wurstherstellung weiterverarbeitet“, erklärt Heike Molkenhain, Vorstandsvorsitzende des Zentralverbands



AUS EINER HAND

Für Maßgeschneidertes ist Wiberg nicht nur bei Gewürzen bekannt. Bei Frutarom Savory Solutions Austria in Salzburg helfen Experten des Wiberg-Wursthüllen-Kompetenzcenters auch bei individuellen Wünschen.

Eine eigene Wursthüllen-Grafikabteilung setzt auch designtechnische Kundenwünsche um. Gearbeitet wird dabei mit Vektor-Grafik-Dateien. Damit lässt sich etwa ein Logo in seine Einzelteile zerlegen. Die Flächen können dann beliebig bearbeitet und verschoben werden. So ist eine Druckaufbereitung für den späteren Flexodruck auf eine Wursthülle möglich. Bedruckt werden die Hüllen mit umweltfreundlichen, wasserlöslichen Zwei-Komponentenfarben. Sie bieten ein breites Haftungsspektrum für alle Darmarten und sind koch- und fettbeständig bei gleichzeitig hoher Elastizität im Vollflächenbereich.

Beim Flexodruck wird der Druck mittels flexibler Platten auf die Hüllen übertragen. Durch die geringe Verdunstung der Farben werden die Farbtöne über den gesamten Druckauftrag konstant gehalten. Eine exakte Nachahmung von Pantone-Farbtönen gelingt durch den Einsatz lebensmittelechter Farbpigmente bis zu 90 %.

Auch beim Thema Raffan ist das Wiberg-Team ein kompetenter Ansprechpartner: Dabei wird der Darm über rotierende Schaufräder auf das Raffrohr befördert, zusammengerafft und im Netz verpackt. Je nach Material sind bis zu 100 Meter pro Raupe möglich. Wer auf die althergebrachte Wurstproduktion setzt, wird im Sortiment auch fündig. Dafür ziehen Förderwalzen beim Abbinden der Wursthüllen den Darm von der Rolle in die gewünschte Länge, wo er abgeschnitten und auf einer Seite plissiert wird. Danach durchläuft der Abschnitt eine Clip- oder Knotenstation. Zum Schluss werden die fertigen Abschnitte stückweise an den Kunden geliefert. Alle Wursthüllen lassen sich abbinden.

Ab einer Mindestabnahmemenge von zehn Bund ist eine Individualisierung für den Kunden möglich: Logos, Schriften oder eine Kombination aus beidem sind in vielen Variationen machbar. Das Stückdrucksortiment enthält auch neutrale Vordrucke. Auf diese Weise kann jede beliebige Wurstbezeichnung aufgedruckt werden. www.frutarom.eu



Oskutex

Hüllen mit Mehrwert

Funktionelle Übertragungsmerkmale bietet die Gewürzhülle NaloSpice von Oskutex. Acht verschiedene Gewürzvarianten (weitere auf Anfrage) auf einem textilen Trägermaterial sorgen für eine gleichmäßige Außenwürzung und eine ästhetische Optik. Bei der Wurstherstellung ersetzt diese Hülle ganze Produktionsschritte, indem sie Gewürze direkt auf die Oberfläche der Füllung überträgt. Das Spice-Transfer-System sorgt laut Hersteller für eine einfache und sichere Anwendung bei der Herstellung von Kochschinken, Brühwurst, Geflügelprodukten und Rohwurst. Die Hülle gibt es als genähte Abschnitte, Rollenware und Bögen. Alle Wursthüllen werden im Hause kreiert, auch die abwechslungsreichen Varianten aus dem Osterprospekt, z. B. Marienkäfer, Osterei oder Osterglocke. Ein echter Eyecatcher sind die „lachenden Gesichter“, die ein gelungener Kaufanreiz sind. Ausführliche Infos, Anwendungsbeispiele und die Gewürzvarianten von Nalo Spice sowie viele andere Produkte gibt es unter www.oskutex.com.



FÜLLER UND KUTTER

Wir haben über fünfzig Jahre Erfahrung.

IFFA, Frankfurt, 04. - 09. Mai 2019 - Halle 8.0, Stand H28

Unsere aktuellen Messeterminde finden Sie auf www.dueker-rex.de



Die Vakuümfüllmaschinen der Serie 200 und 300 speziell für Handwerksbetriebe. Innovative, effektive Technik und der wartungsfreie, leistungsgeregelte Frequenzantrieb garantieren höchste Produktionssicherheit.

www.dueker-rex.de





FRISCHE AUF RÄDERN

Rund 5.000 Verkaufsfahrzeuge waren 2017 nach Angaben des Deutschen Fleischer-Verbands im Einsatz. Davon bedienen etwa 4.000 ein- oder mehrmals Wochenmärkte, rund 1.000 waren im Fahrverkauf unterwegs. Ein Beispiel dafür ist die Metzgerei Karcher aus Neibsheim. Mittwochs sind Simon Karcher und Nehle Hussong mit ihrem „Geschmacksfuhrwerk“ von 7.30 bis 13 Uhr, samstags von 6.30 bis 13 Uhr auf dem Wochenmarkt. Schon seit der Gründung der Metzgerei im Jahr 1920 setzt die Familie auf den mobilen Verkauf. Der Urgroßvater fuhr damals mit dem Pferdefuhrwerk auf den Bruchsaler Wochenmarkt. So entstand auch der jetzige Name. Das Verkaufsfahrzeug haben sie seit November 2015 und es wurde speziell

Wochenmärkte mit mobilen Verkaufswägen sind für Fleischereien eine Umsatzchance.

Ob Verkaufsmobil oder Kühltransporter: speziell ausgestattete Fahrzeuge ermöglichen es, Waren attraktiv zu präsentieren und hygienegerecht zu transportieren.

nach ihren Anforderungen von Borco-Höhns gebaut. „Es ist unser zweites Fahrzeug von Borco-Höhns; wir sind mit der Qualität sowie dem Service sehr zufrieden“, berichtet Simon Karcher. Für ihn sollte ein mobiles Verkaufsfahrzeug ein optisches Highlight sein, über ausreichend Stauraum und einen breiten

Mittelgang verfügen sowie eine schnelle Reinigung ermöglichen. Leistungsfähige Heizungen und Klimaanlage können hilfreich sein, z. B. eine Fußbodenheizung bei eisigen Temperaturen.

Veronika Stenz von der Metzgerei Baumgartner aus Kirchheim bei München sieht es als wichtigste Voraussetzung, dass die Kühlkette nicht unterbrochen wird. Dafür gibt es auf den Wochenmärkten Stromkästen und Starkstromanschlüsse. Für ihre Fahrten haben die Fahrzeuge eine eingebaute Speicherplatte, welche die Temperatur 1,5 Stunden lang halten kann. So können leicht alle Schubladen gekühlt werden. 14 Jahre nutzte die Metzgerei einen umgebauten Fiat Ducato von Borco-Höhns. Die Lebensdauer der Fahrzeuge beträgt etwa



Wörmann



Metzgerei Delle mit Fischer-Verkaufsmobil



Goliath Trans-Lining

◀ Geschmacksfuhrwerk der Metzgerei Karcher

Aufbau von Kress auf Iveco ▶

15 Jahre. Anstatt das alte einer kompletten Sanierung zu unterziehen, wird derzeit ein neues – ebenso in Rotenburg an der Wümme – fertiggestellt. Die Metzgerei ist auf Münchner Wochenmärkten sowie im Umland vertreten: mittwochs von 8 bis 12 Uhr in Blumenau, donnerstags von 14 bis 18 Uhr am Marktplatz in Kirchheim, freitags von 13 bis 18 Uhr am Theodor-Heuss-Platz und samstags von 7 bis 12.30 Uhr in Fürstenried West.

Die Familie Delle betreibt den *Landgasthof Sonne* einschließlich eigener Metzgerei und Landwirtschaft in Gundelfingen. Zusätzlich fährt sie seit über 30 Jahren mit ihrem Verkaufsfahrzeug auf verschiedene Wochenmärkte. Von Anfang an sind sie dafür mit Mobilen von *Fischer Verkaufsfahrzeuge* unterwegs, das jüngste fahren sie seit Sommer 2018. Da die Kunden auf Märkten qualitätsbezogen einkaufen, ist ihnen eine entsprechende Präsenz sehr wichtig. Dazu gehören neben Optik und Außengestaltung des Fahrzeugs auch die Präsentation in der Theke, eine optimale Beleuchtung sowie eine einwandfreie Kühltechnik. So wurde die Rückwand des Verkaufsmobils in Holzoptik mit einer beleuchteten und beschriftbaren Glastafel in Rot gestaltet. Eine Folienbeklebung der Außenflächen mit den schwarzen Angusrindern der Familie rundet das Design ab.

Jeden Dienstag sind sie in Günzburg auf dem Wochenmarkt, mittwochs in Heidenheim, donnerstags in Dillingen, freitags in Herbrechtingen, Nersingen und Senden sowie samstags in Neu-Ulm, Langenau und Heidenheim. Das Fahrzeug verfügt über eine 4,20 m lange Verkaufskühltheke. Ein kaum wahrnehmbarer Umluftstrom sorgt da-



für, dass die Auslage in der Fischer-Multitop-Kühltheke auch im Hochsommer nicht austrocknet und gleichmäßig kühl bleibt. Durch den integrierten Hygiene-Lift kann die nahtlose, einteilige Thekenauslage nach einem Markttag einfach nach oben geklappt werden. So ist der Unterbaukühlraum für die Reinigung von vorne leicht zugänglich. Die LED-Beleuchtung in Produktfarbenlicht speziell für Fleischwaren sorgt dafür, dass die Ware in Szene gesetzt wird. Eine Warmluftheizung gewährleistet auch bei klirrender Kälte einen warmen Verkaufsraum. Kalte Hände wärmen die Mitarbeiter an der beheizten Thekenarbeitsflächenkante auf.

GEKÜHLTER TRANSPORT

Neben Verkaufsfahrzeugen spielen auch Kühlfahrzeuge eine wichtige Rolle. Für Selbsterzeuger und Direktvermarkter eignet sich der Kühlanhänger Thermoking von *Wörmann*, ein Einachser für den hängenden Fleischtransport (2.500 x 1.500 x 2.200 mm, zulässiges Gesamtgewicht: 1,5 t). Der Anhänger ist durch zwei Rohrbahnen mit integrierter Dachinlay-Verstärkung und Euroanschluss für den gekühlten Fleischtransport prädestiniert. Eine Hochleistungs-Kühlmaschine mit einer Kälteleistung von 1.600 bis 2.000 Watt im Regelbereich von 2 bis 10°C sorgt für eine gute Kühlung. Längere Fahrstrecken sind kein Problem.

Das Herzstück ist der 60 mm dicke Sandwich-Koffer-Aufbau aus Hartschaumisolierung an Dach, Seitenwänden und Türen. Die Türen sind um 270° umschlagbar und erleichtern so das Beladen des Anhängers, auch wenn die Kapazität komplett ausgeschöpft wird.

Doch wie sichert man Ladung in einem halbvollen Lieferwagen effizient? Eine Lösung für diese Problematik hat *Goliath Trans-Lining*: das Ladungssicherungsprofil in der seitlichen Schiebetür. Darin kann in Kombination mit einer Airline-Zurrleiste in der linken Seitenwand eine Spannstange zur

Ladungssicherung verwendet werden. Schnelles und zuverlässiges Sichern ist mit wenigen Handgriffen möglich, sodass ein uneingeschränktes Be- und Entladen möglich ist. Verfügt der Lieferwagen über zwei seitliche Schiebetüren, kann in jede davon gewünschter Höhe ein herausnehmbares Ladungssicherungsprofil montiert werden. So wird die Ladung mit einer Spannstange in der Höhe der Schiebetür gesichert.

Ein effizientes Kühlfahrzeug ist für den jeweiligen Einsatzzweck optimiert, entsprechend spezifiziert und ausgestattet: eine wirtschaftliche und ökologisch sinnvolle Lösung für viele tausend Kilometer im rentablen temperaturgeführten Transport. Joachim Kress, Geschäftsführer bei *Kress Kühlfahrzeubau* erläutert: „Die Kühlaufbauten CoolerBox 2.0 bringen im Standardaufbau zwei vorteilhafte Eigenschaften mit. Das aerodynamische Design des Kühl- oder Isolier-Aufbaus kann jeder unmit-

Aerodynamik-Kühlfahrzeuge direkt vom Hersteller

Anhänger · Transporter · LKW · Supersparsam · Nutzlaststark
Beratung & Service bundesweit

KRESS KÜHLFAHRZEUGE ☎ 06226 9263-0 www.kress.eu

Sie wünschen - wir liefern
Kühlaufbau in allen Varianten



Coolingvans GmbH & Co. KG
Max-Planck-Str. 26 · 70806 Kornwestheim
Tel. 07154 808 58 - 0 · www.coolingvans.de

coolingvans
IHR KÜHLFAHRZEUG.



Eine Innovation von Kiesling: Sprinter mit eigenem Kühlaufbau und der Trennwand Cool Flap®.

telbar sehen. Berechnungen und Testfahrten haben die deutliche Kraftstoff-Ersparnis und Reduzierung der Emissionen wiederholt bestätigt. Kunden sehen diesen Vorteil auf jeder Tankrechnung.“ Der zweite Vorteil des Kühlkoffers: mehr Nutzlast durch weniger Eigengewicht. Das Unternehmen hat die Durolite-Paneel-Technologie im eigenen Werk in Meckesheim entwickelt und fertigt aus isolierstarken Paneelen die Kühl- und Tiefkühl-Aufbauten.

Kiesling Fahrzeugbau präsentiert einen neuen Sprinter mit eigenem Kühlaufbau und der Trennwand Cool Flap®. Diese neue Generation verfügt über viele technische Neuerungen und innovative Details. Als

Van-Lösung gibt es ihn bei Mercedes-Benz-Partnern. Ein zweistufiger Aufstiegstritt sorgt für ein sicheres und müheloses Entern des Laderaums. Der Tritt wird hochgeklappt und magnetisch fixiert. Zum Be- oder Entladen lässt er sich ausklappen und bietet eine breite Stufe. Alle Kühlaufbauten sind serienmäßig mit dem magnetischen Türfeststeller Easy Lock ausgerüstet, der ebenfalls magnetisch die offene Türe beim Aufschlagen automatisch festhält. Als Sonderzubehör gibt es die klappbare Trennwand Cool Flap. Sie ermöglicht auch in kleineren Aufbauten mehrere Kammern, um so unterschiedliche Waren in verschiedenen Temperaturbereichen zu transportieren. Sie ist leicht, flexibel und biegsam. An der Decke zusammengeklappt, nimmt sie wenig Platz in Anspruch und stört nicht beim Beladen. Die hochisolierten Paneele trennen die Temperaturbereiche ab. Ein zusätzlich angebrachter Lüfter sorgt für die Temperaturregelung in der hinteren Kammer. Die Cool Flap-Trennwand gibt es für kleine Aufbauten im Bereich von etwa 3 m Länge. Sie wiegt weniger als 50 kg und besitzt eine Aussparung

für Sperrstange und Ladungssicherung.

ELEKTRISCHE ZUKUNFT

Die variablen Kühleinheiten FlexBox Cool City von *Humbaur*, die auf Transporter-Fahrgestelle beliebiger Automarken aufgebaut werden können, eignen sich u. a. für den Transport von Fleischwaren zwischen Schlachthof und Verarbeitungsbetrieb oder zur Belieferung von Filialen. Für den Transport von Tiefkühlware gibt es die Aufbauvariante FlexBox Freeze. Kühlfahrzeuge auf Elektromobile baut das Unternehmen auch auf. Die FlexBox-Kofferaufbauten sind dabei in drei



Humbaur

Serien aufgeteilt: Dry, Cool und Freeze. Allen gemeinsam ist eine nutzlastoptimierte Bauweise und die Vielfalt an Ein- und Ausbaumöglichkeiten.

Über 230 Serienmodelle umfasst das Programm. Beispiele sind das Frischdienstfahrzeug FlexBox Cool City auf der Basis eines Mercedes-Benz Sprinter und ein Tiefkühlfahrzeug FlexBox Freeze auf Basis des Elektromobils StreetScooter Work Pure. Beide sind für den Verkehr auf der letzten Meile optimiert. Der Mercedes-Benz Sprinter ist mit einer FlexBox Cool City in Leichtbau-Konstruktion PurLight mit GFK-Deckschicht ausgestattet. 12 m³ Stauraum reichen für fünf Euro-Paletten, die Nutzlast beträgt rund 870 kg. Für Stabilität sorgt ein Alu-Hilfsrahmen.

Energiesparend wird das Fahrzeug durch einen Dachspoiler, eine LED-Innenbeleuchtung und das moderne Kühlaggregat ThermoKing V300Max-20 inklusive 380-V-Standkühlung. Hinter der Doppelflügeltüre am Heck und der Seitenladetüre rechts befinden sich Kältevorhänge, um den Kühlverlust beim Be- und Entladen gering zu halten. Optional lassen sich entsprechende Kühlfahrzeuge mit Dachrohrbahnen ausstatten.

Den Tiefkühlkoffer FlexBox Freeze des StreetScooter Work Pure kühlt ein Kühlaggregat ThermoKing B100. Dieses verfügt über eine eigene Stromversorgung, sodass die Kühlung keinen Einfluss auf die Reichweite des E-Mobils hat. Zur Doppelflügeltüre hinten kommen zwei Seitentüren.

Das Ladevolumen beträgt ca. 4 m³ (ca. 60 E2-Kisten).

300 kg Nutzlast können transportiert werden.

Die Metzgerei Parzen aus Bayreuth setzt für ihre Lieferungen Elektrofahrzeuge ein.

Als mittelständischer

Betrieb mit etwa 40 Mitarbeitern, einem Hauptgeschäft mit Produktion sowie einer Filiale und einem Imbiss hat die Metzgerei, seitdem sie 2009 beim „Qualitätsverbund Umweltbewusster Betriebe“ ist, alle umweltrelevanten Kennzahlen im Blick. So wurden etwa eine Kälteverbundanlage mit Wärmerückgewinnung, eine BHKW-Dachs-Kraft-Wärmekopplung, eine Photovoltaikanlage sowie LED Beleuchtung im Betrieb umgesetzt. Im Besitz sind auch drei Lieferfahrzeuge: Zwei kleinere VW Caddy Dieselfahrzeuge wurden ausgetauscht und durch einen Renault Kangoo Z.E. 2016 sowie einen Kangoo Z.E. 33 KW Batterie mit Wärmepumpe ersetzt. Für größere Caterings und weite Strecken gibt es einen VW Sprinter mit Dieselmotor. Die Lieferfahr-



Für ihre Lieferungen nutzt die Metzgerei Parzen Elektrofahrzeuge, deren Innenausbau von Coolingvans stammt.

zeuge baute *Coolingvans* mit einer Hygieneinnenverkleidung wasserdicht aus „Wir sind mit den Elektrofahrzeugen sehr zufrieden. An unseren Wallboxen werden die Fahrzeuge nachmittags und über Nacht aufgeladen. So können wir den Eigenstromverbrauch steigern und tanken sehr günstigen Strom“, sagt Inhaber Helmut Parzen. Die Fahrzeuge werden im Winter mittels Standheizung aufgewärmt – Eiskratzen entfällt so. „Wir können die Anschaffung von Elektrolieferfahrzeugen sehr empfehlen“, betont er. Jedoch sollte der Betrieb am besten selbst Strom produzieren und die Möglichkeit besitzen, Schnellladeboxen (Wallboxen 22 kW) zu montieren. Eine Wallbox steht den Kunden während des Einkaufs zudem kostenlos zur Verfügung.

Auch *Winter Fahrzeugtechnik* engagiert sich für individuelle und hygienische Kühlfahrzeugausbauten – optional als elektrische Transportlösung. Mit einem autark betriebenen Batteriesystem setzte sich Winter auf der Messe expoSe/Expo-

direkt in Karlsruhe gegen 30 Mitarbeiter durch. Bewertet wurde vor allem, wie die Produkte die Kunden in der Lösung ihrer täglichen Herausforderungen unterstützen. Zu einem grünen und smarten Transport temperaturregeführter Güter zählt neben einem elektr betriebenen Basisfahrzeug ein elektrisch und autark betriebenes Kühlsystem, das die Fahrzeugleistung und die Reichweite nicht beeinträchtigt. Neben einem rein elektrisch betriebenen Fahrzeug können die Batteriepakete auch für gas-, benzin- oder dieselbetriebene Fahrzeuge eine Lösung sein: Sind auf einer Tour viele Motosstopps nötig, kann die Kühlung durch den autarken Batterieanschluss weiterbetrieben werden. Auf diese Weise bleibt die temperaturempfindliche Ware unabhängig vom Betrieb des Motors frisch und genau temperiert.

Der Work Cool von *StreetScooter* ist ein vollelektrisch betriebenes Kühlfahrzeug. Er wird in Zusammenarbeit mit CVB, einem Unternehmen der Schmitz Cargobull AG, produziert und kommt im Laufe des Jahres 2019 auf den Markt. Kress Kühlfahrzeuge und Wilke Fahrzeugbau stellen bereits individuelle Kühlaufbauten für *StreetScooter* her. Der Work Cool verfügt über einen Kühlaufbau für aktives und passives Kühlen – fahrstromunabhängig mit einem separaten Energiespeicher. Bis zu 200 km können so am Stück zurückgelegt werden.



Winter Fahrzeugtechnik engagiert sich für Kühlfahrzeugausbauten – auch als E-Mobile.

Heck eine Doppelflügeltür sowie zwei Seitentüren. Eine Kühlung im Frischdienst ist bis zu acht Stunden möglich. Der Kühlungserhalt ist bei ausgeschaltetem Fahrzeug durch einen separaten Energiespeicher gewährleistet. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, eine Photovoltaikanlage auf das Dach zu montieren.

Der E-Mobilität wird in der Branche der Nutz- und Kühlfahrzeuge zunehmend Aufmerksamkeit gewidmet. Dennoch gibt es verschiedene Alternativen auf dem Markt. So kann jeder Betrieb eine individuelle Lösung finden, um den eigenen Anforderungen und Bedürfnissen gerecht zu werden. *kal*

Die Höchstgeschwindigkeit beträgt 85 km/h. Die aktive Kühlung leistet eine konstante Temperaturführung, die zwischen 0 und 8°C reguliert werden kann. Bis zu 600 kg können zugeladen werden, das entspricht dem Platz für vier Europaletten oder 80 Kisten der E2-Norm. Für den Zugang zum Kühlbereich gibt es am

FISCHER Verkaufsanhänger und Mobile

Wir begleiten Sie – vom individuellen Konzept in Technik und Design über die Finanzierung bis hin zum flexiblen und schnellen Service.

GEORG FISCHER GmbH & Co. KG
Heidenheimer Straße 63, D-89312 Günzburg

Tel.: +49(0) 8221/9019-0 www.fischer-fahrzeuge.de

% AKTIONSTAG RESTPOSTEN 2019

(Nur solange Vorrat reicht)

Weitere Infos unter
www.woermann.eu

- Exklusiv-Kühltheke
- geschwungenes Würstgehänge
- u.v.m.

SERRANO

THERMO KING

WÖRMANN GmbH
Torstraße 29
85241 Hebertshausen b. Dachau

Öffnungszeiten:
Mo-Fr 9.00 - 18.00 h
Sa 9.00 - 13.00 h

www.woermann.eu
0 81 31 / 29 27 80

Fotos: Metzgerei Parzen, Winter Fahrzeugtechnik

Nützliche Links

- www.borco.de
- www.coolingvans.de
- www.dein-karcher.de
- www.fischer-fahrzeuge.de
- www.humbaur.com
- www.kiesling.de
- www.metzgereibaumgartner.de
- www.metzgerei-parzen.de
- www.streetscooter.de
- www.sonne-gundelfingen.de
- www.trans-lining.de
- www.winter-kuehlfahrzeuge.de
- www.woermann.eu

CONTENT-MARKETING FÜR FLEISCHER

carneo, das neue Kundenmedienkonzept des Fleischerhandwerks hat große Ziele: Es will Verbraucher als multimediales Sprachrohr offensiv und langfristig von den Qualitäten der Innungs-Fleischereien überzeugen und Kaufimpulse anstoßen.

carneo – Das Kundenmagazin des Deutschen Fleischerhandwerks

Erscheinungsweise:

12 x jährlich,
28-32 Seiten,
Individualisierung
mit Logo-Aufklebern der Fleischererei, Infos über das Fleischerhandwerk und seine Produkte, Rezepte, weitere Themen: Ernährung, Gesundheit, Food-Lifestyle, Trends u.v.m



carnellino – Das Kindermagazin des Deutschen Fleischerhandwerks

Erscheinungsweise: 2-4 x jährlich, 16 Seiten im Posterformat, für kleine Fleischerkunden (6-10 Jahre), mit kindgerechten Tipps rund um Ernährung mit Fleisch, Rätseln, Spiel und Spaß, großes Poster mit kleinen „Fleischfressern“

„Fleischfressern“

Die zugrunde liegende Kommunikationsstrategie setzt dazu auf eine inhaltsgetriebene moderne Kommunikation (Content-Marketing), d. h. Informationen sind grundsätzlich immer wertvoller und glaubwürdiger als Werbung. Marken- und Produktinformationen des Fleischerhandwerks werden nicht via lästiger Werbung vermittelt, sondern über wertige, redaktionelle Inhalte: in Artikeln, Storys, Rezepten, Bildern, Videos usw. „Bei carneo wird das multimedial passieren, über alle zur Verfügung stehenden und sinnvollen Medienkanäle: z. B. Print, Video, mobil und online“, erklärt Michael Durst, Vizepräsident des Deutschen Fleischer-Verbands und zuständig für das Ressort Werbung und Öffentlichkeitsarbeit. „Das ist eine gewaltige Aufgabe, der sich die B&L MedienGesellschaft als langjähriger und erfahrener Partner des Fleischerhandwerks mit großer Leidenschaft angenommen hat. Nun starten wir erstmal mit carneo, carnellino und www.carneo-online.de. Es sind aber noch diverse ergänzende Projekte in Planung, die das Konzept nach und nach abrunden werden“, sagt er und ergänzt: „Uns als Verband ist dabei auch besonders wichtig, dass wir hinsichtlich Themen und Inhalten, im Sinne unserer Innungsbetriebe Einfluss nehmen dürfen und können. Daher stimmen wir uns regelmäßig ab, machen z. B. Themenvorschläge und liefern Bild- und Textmaterial für verbandsrelevante Inhalte. Dabei ist mir wieder klar geworden, wie stolz wir auf unser Fleischerhandwerk sein dürfen, dass immer noch für seine Werte einsteht: hohe Qualität, Tradition, tolle Produkte, guter Service, Regionalität, Nachhaltigkeit. Fleischer stehen für Vielfalt, mutige, innovative Ideen und clevere neue Konzepte. Alles gute Gründe, mit denen wir Konsumenten gewin-

nen können, vorausgesetzt wir kommunizieren sie richtig. Es genügt nicht mehr, gute Produkte zu haben. Es muss auch über sie gesprochen werden.“

POSITIVE RESONANZ

Die an Innungs-Fleischereien versendeten carneo-Musterhefte stehen Kundenmagazinen großer Supermarktketten hinsichtlich Design, Bildsprache und Inhalten kaum in etwas nach. „Mir gefällt besonders das Thema ‚vergessene Schätze‘, in dem endlich mal wieder Fleischstücke vorgestellt werden, deren Existenz dem heutigen Verbraucher leider gar nicht mehr bewusst sind“, betont der DfV-Vize. Dabei seien geröstete Knochen oder ein geschmorter Ochsenschwanz Delikatessen. Gerade im Hinblick auf Nachhaltigkeit und im Sinne von nose-to-tail, der ganzheitlichen Verwertung eines Tieres. „Damit können wir uns als handwerkliche Fleischerzeuger von der Fleischindustrie und dem Handel absetzen und als Trendsetter profilieren. Das passt zu uns – selbstbewusst, stark, ehrlich und auch mal provokant. Ich freue mich auf mehr von carneo & Co.“, sagt Michael Durst. Auch

Peter Groll, Projektmanager von carneo und Vertriebsleiter der B&L MedienGesellschaft ist vom Konzept überzeugt: „Seit carneo auf dem Fleischerverbandstag 2018 in Hamburg als neues Kundenmedium des Fleischerhandwerks vorgestellt wurde und die ersten Musterhefte in Umlauf gingen, konnten wir uns über durchweg positive Reaktionen freuen. Daran hat die enge Zusammenarbeit mit dem Verband großen Anteil: Uns liegt viel daran, Magazine und Kundenmedien optimal an die Bedürfnisse der Innungsfleischer und deren Kunden anzupassen. Nur so hat das Projekt am Ende Erfolg!“

Ab sofort erscheint carneo monatlich. Die Zeitschrift wird das Fleischerhandwerk und seine Produkte ansprechend und ästhetisch in Szene setzen, informieren, unterhalten und

überzeugen. Bei der Individualisierung entschied man sich gegen übliche Eindrücke, da sie der Optik nicht gerecht werden. Stattdessen können hochwertige Metall-Aufkleber in Medaillen-Optik mit dem Firmenlogo und ggf. Kontaktdaten auf das Heft geklebt werden. Ergänzend dazu gibt es carnelino als imageförderndes Giveaway für kleine Fleischereikunden. Es vermittelt das Thema Fleischgenuss und Ernährung auf kindgerechte Art. Beide Zeitschriften sind Teil eines multimedialen Konzeptes aus Print- und Online-Medien, die nur von Mitgliedsbetrieben des Deutschen Fleischer-Verbandes zur Kundeninformation eingesetzt werden können. Weitere Infos oder Musterhefte gibt es unter Tel. (02103) 204-444, per Mail an info@carneo-online.de oder auf www.carneo-online.de.



Foto: B&L MedienGesellschaft

Hier geht's um die Wurst

Eröffnen Sie Ihre Metzgerei.
Wir bieten unsere Unterstützung an.
Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Weitere Infos unter Tel. 07940 1309-20
oder per Mail
alexander.winter@ingelfingen.de.



**Stadt
Ingelfingen**
Staatlich anerkannter Erholungsort
im Hohenlohekreis

SCHUTZ VOR



BERUF SUNFÄHIGKEIT

Wer seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr ausüben kann, muss mit erheblichen Verdiensteinbußen rechnen. Nach einer Umfrage des statistischen Bundesamts haben 70 % der Befragten im berufsfähigen Alter Angst vor einer Berufsunfähigkeit. Aber nur 18 % haben dieses Risiko mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung abgesichert. Die Zahlen zeigen, dass die Deutschen beim Thema Berufsunfähigkeit ein hohes Risiko tragen. Doch gerade eine BU-Police sollte in der Versicherungsmappe eines Handwerkers nicht fehlen.

Mit der Deutschen Handwerker Berufsunfähigkeits-Versicherung bietet der Münchener Verein eine spezifische, auf die individuellen Bedürfnisse von Handwerkern abgestimmte Absicherung der Arbeitskraft. Ihre Varianten bieten für jeden die passende Absicherung mit folgenden Leistungen:

- Monatliche Berufsunfähigkeitsrente
- Beitragsbefreiung im Leistungsfall
- Wiedereingliederungshilfe
- Leistung bei Arbeitsunfall

In einem Marktvergleich liegt die Deutsche

Berufsunfähigkeit kann jeden treffen. Heute scheidet jeder fünfte Berufstätige aus gesundheitlichen Gründen vorzeitig aus dem Berufsleben aus. Handwerker sind besonders betroffen, da sie oft schwer körperlich arbeiten.



Handwerker Berufsunfähigkeits-Versicherung bei über 150 Handwerksberufen auf Platz 1. Dabei kann zwischen dem Top-Schutz für eine optimale Absicherung und dem günstigeren Aktiv-Schutz mit günstigem Preis-Leistungs-

verhältnis gewählt werden, ideal für Berufe mit überwiegend körperlichen Tätigkeiten. Egal, für welche Variante man sich entscheidet, laut Münchener Verein profitiert man von ausgezeichneten Versicherungsbedingungen. Besonders interessant für das Handwerk sind der Existenzgründernachlass in Höhe von 10 % sowie die günstigen Einstufungsmöglichkeiten von Geschäftsführern und Handwerksmeistern.

Der Münchener Verein als Partner des Handwerks bietet mit seiner Deutschen Handwerker Berufsunfähigkeits-Versicherung einen speziell auf die Anforderungen und Risikomerkmale des Handwerks abgestimmten Schutz gegen das Berufsunfähigkeitsrisiko. Ein leistungsstarker Berufsunfähigkeitsschutz muss nicht viel kosten. Eine unverbindliche Beratung zeigt, wie günstig das finanzielle Risiko einer Berufsunfähigkeit abgesichert werden kann.

Der Ansprechpartner ist: Peter Umkehr –
Vorstandsbevollmächtigter Geschäftsbereich
Handwerk, Tel. (0931) 30804-14,
E-Mail: umkehr.peter@muenchener-verein.de
www.muenchener-verein.de/bu

Das werbewirksame Geschenk
für Ihre Kunden:

Besuchen Sie uns auf der
IFFA in Frankfurt
vom 4. bis 9.5.2019
HALLE 12 / STAND-Nr. 12.0D28
Wir freuen uns auf Sie!

Der Rezeptkalender 2020



Bestellen Sie
bis 30.06.2019 zum
FRÜHBESTELLERPREIS!
Sie sparen mehr
als **10%!**

Ihr besonderer Kundenservice

- Übersichtliches Monatskalendarium
- Viele leckere Rezeptvorschläge und Tipps zum Ausprobieren
- Ihr Firmeneindruck wirbt das ganze Jahr für Ihr Geschäft
- Informationen über das Fleischerhandwerk
- Für Lizenznehmer der f-Marke auch als f-Marken-Version

Mehr Genussmomente im Internet

Auf www.fleischerkalender.de finden Ihre Kunden viele ergänzende Informationen zu den Kalenderthemen.

Bitte ausfüllen und per Post oder Fax (02103/204 204) senden, bzw. per Telefon bestellen: 02103/204 310

Ja, ich/wir bestelle(n)

hiermit zu den genannten
Preisen & Lieferbedingungen _____ Stück
des Fleischer-Rezeptkalenders 2020.

Kalender-Menge	Frühbestellerpreis/Stück bis 30.06.2019	Normalpreis/Stück ab 01.07.2019
50 bis 499 Stück	0,80 €	0,90 €
ab 500 Stück	0,78 €	0,88 €
ab 1.000 Stück	0,75 €	0,85 €
ab 2.000 Stück	0,72 €	0,82 €
ab 5.000 Stück	0,70 €	0,80 €

Alle Preise zzgl. Versandkosten und MwSt.
Weitere Informationen: www.blmedien.de/fleischerkalender

Firmeneindruck: Zzgl. 26,- Euro für Ihren Firmeneindruck, einfarbig in Schwarz (Eindruckfläche: 17,5 x 5,5 cm). Nur bei Bestelleingang bis zum 18.10.2019 möglich!

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

- Ich bin Lizenznehmer der f-Marke und erhalte den Kalender mit f-Marke
- Firmeneindruck laut Anlage
- Firmeneindruck wie im Vorjahr
- Firmeneindruck lt. Logodatei (bitte senden an kalender@blmedien.de)
- Ohne Eindruck
- Bitte senden Sie mir vorab einen Musterkalender
- Ich stimme zu, per E-Mail über Produktneuheiten der B&L MedienGesellschaft informiert zu werden

Liefertermin:

Lieferung erfolgt in der 47. KW 2019, bei Eingang der Bestellung und der Eindruckdateien bis 18.10.2019.

- Vorgezogener Liefertermin in der 41. KW 2019, bei Eingang von Bestellung und Eindruckdateien bis 6.9.2019.

Firma _____

Vorname/Name _____

Straße/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

E-Mail _____

Datum/Unterschrift _____



B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Max-Volmer-Straße 28, 40724 Hilden
kalender@blmedien.de, www.blmedien.de



Speisen präsentieren

In den kubischen Deli-Theken Cube von Ubert Gastrotechnik lassen sich Mittagsgerichte und Imbiss-Hits appetitlich und hygienisch sicher präsentieren. Große Glasscheiben und verspiegelte, bedien-seitige Schiebescheiben unterstützen das. Eine extratiefe Konstruktion von 1+1/3 GN erlaubt eine maximale Präsentationsfläche. Das Frontglas

auf der Kundenseite wird über Gaslitte angehoben und in Position gehalten. So ist die Theke leicht von beiden Seiten zu bestücken. Die Theken arbeiten mit dem SmartHeat-System mit statischer Umluft. Mitarbeiter müssen kein Wasser einfüllen. Dazu sind Geräte in den Breiten 3 bis 7 GN erhältlich. Auf der Seite des Bedieners ist ein Hygiene-Schneidebrett integriert. www.ubert.com



Einkauf der Zukunft

Auf der EuroCIS in Düsseldorf präsentierte Bizerba Lösungsansätze zum Thema „IoT Fresh Shelf Management“, die basierend auf intelligenten Sensoren eine kontinuierliche Bestandsüberwachung

ermöglichen. Produktlinien wie die K-Class Flex II Pro-Serie stehen dank modularem Baukastensystem für große Flexibilität. Direkt in Regale eingebaute Wägesensoren reduzieren durch eine kontinuierliche Bestandsüberwachung anfallenden Müll. Der Trend zu nachhaltigen Laden- und Verkaufskonzepten findet sich auch in den Auszeichnungsarten wieder. Hier gibt es kompostierbare Etiketten oder Linerless mit ablösbarem Klebstoff, die leicht von Mehrwegbehältern zu entfernen sind. Auch der Übergang zwischen Online- und Offline-Handel ist fließend. Die RetailApp EasyOrder verbindet den Webshop des Kunden mit Waagen und Schneidemaschinen an der Frischetheke. Digital eingehende Kundenbestellungen können direkt an den Geräten im Laden erfasst und bearbeitet werden. www.bizerba.com

We will Snack you

Vier Snack-Saucen von Homann Foodservice gibt es nun im coolen Design: Holland Classic Style, Paprika Frischkäse, Joghurt Knoblauch und Sweet & Mustard. Sie sind kalt und warm einsetzbar sowie backstabil. So eignen sie sich etwa für belegte Brötchen und Baguettes, Hot Dogs oder als Dip und punkten im Vergleich zu Butter mit einigen Vorteilen: gewürzt, streichfähig sowie in der praktischen Profitube, die auch mit geöffnetem Deckel sicher

steht und ein Kleckerfreies Arbeiten garantiert. Bis Ende April lädt die Website dazu ein, neue Rezepte zu entdecken. Dafür stehen Musikvideos zur Verfügung. In den Kategorien Rock, Hip Hop, Country und Schlager können Verwender für ihr Lieblingsrezept abstimmen. Zu gewinnen gibt es eine London-Tour für zwei Personen. www.homann-foodservice.de



Outdoor-Küche

Eine solche Küche, etwa mit einem Keramikgrill von

Monolith, eröffnet auch Fleischereien eine Vielzahl an Möglichkeiten. Grill-Events mit edlem Fleisch aus der eigenen Zerlegung sind eine davon. Für Profis als Frontcooking-Station im Modulsystem eignen sich die Modelle der ProLine. Den klassischen Keramikgrill in Rot und Schwarz gibt es in drei Größen: Monolith Junior mit Gestell (Ø 33 cm), Monolith Classic mit Gestell (Ø 46 cm) und Monolith Le Chef mit Gestell (Ø 55 cm). Als Unterbau für eine Outdoor-Küche sollten robuste Materialien wie Edelstahl, Granit oder Beton gewählt werden. Als Zubehör gibt es z.B. Deflektor- und Pizzasteine, weitere Grillebenen oder Anbautische. www.monolith-grill.eu

Füller für Einsteiger

Der Vakuumfüller RVF 220 von Rex Technologie eignet sich für alle Betriebe, die mehrere Wurstsorten herstellen. Das in hygienischem Design aus Edelstahl gefertigte Maschinengehäuse ist kompakt und spart Platz. Die Trichter, erhältlich in der Ausführung 50 l mit Deckel bzw. 100 l mit Klappe, sind leicht zu befüllen und zu reinigen.

Ein maximaler Einzug mit minimalen Restbrätmengen sei selbstverständlich. Das aus verschleißfestem Edelstahl gefertigte Flügelzellenförderwerk garantiert eine hohe Standzeit sowie Produktqualität. Die Füllmassen werden schonend transportiert.

Die Restluft im Brät ist minimal. Die serienmäßige 12"-Touchscreen-Steuerung vereinfacht das Bedienen. Eine optionale Clippersteckdose erlaubt das Ansteuern diverser Clip- bzw. Vorsatzgeräte. Optional erhältlich ist außerdem eine starke Darmhaltevorrichtung. Diese dreht Natur- bzw. Kunstdärme leicht ab. www.rex-technologie.com



Spargel-Begleiter

Zur Spargelzeit präsentiert die Wurst- & Schinkenmanufaktur Bedford einige Delikatessen. Der Kernrauchschinken wird aus der Ober- und Unterschale mit Speck und Schwarte geschnitten, hand-geschnürt, in Buchenrauch kräftig dunkel geräuchert und gegart. Für die Spargeltröpfchen

werden Schinkenfleischscheiben mit einer Spargel-Käse-Zubereitung gefüllt und dekorativ in eine mit Eierscheiben garnierte Vierkantform gelegt, die mit Balsamico-Essig aufgefüllt wird. Der Osnabrücker Friedensschinken ist ein luftgetrockneter Kernschinken aus der Ober- und Unterschale, der mit Meersalz gesalzen wird. Nach sieben Monaten im Naturreifeverfahren am Knochen entwickelt, er seine kräftige, rote Farbe und entfaltet seinen Geschmack. www.bedford.de



Neue Kutter-Generation

Energieeffizienz, stufenloser Antrieb, Spülablauf – alle Geräte der neuen Kutter-Baureihe Blizzard 50 L, 70 L und 130 L von Unternehmen höchste

Düker-Rex erfüllen laut Standards und entsprechen anspruchsvollen Hygieneanforderungen. Dafür sorgen der geschlossene Edelstahlkorpus sowie ein spezielles Hygienesystem. Die Kutter sind schnell und leicht zu reinigen. Der Spülablauf ermöglicht ein rückstandsloses Entleeren der Schüssel mit geringem Aufwand, was einen reibungslosen, zügigen, hygienischen Ablauf im Betrieb fördert. Technische Details sind z. B. 6er-Messerkopf und/oder 3er-Messerkopf, Messerwelle mit variabler Schneidgeschwindigkeit, stufenlose Verstellung via Potentiometer, drei Kutterschüsselgeschwindigkeiten, Digitalanzeige für Schüssel sowie Temperatur und Messerwelle, Schneiden von 50 bis 5.000 Umdrehungen/Min. oder geschliffene Außenflächen und Schürzenschutz in Nirosta. Bei den Modellen 70 L und 130 L ist der Auslader optional und dann von Hand einschwenkbar. www.dueker-rex.de

Geschmack erleben

Mit vier neuen Kompositionen aus der Vantasia®-Range wartet Van Hees auf. Das braune Grillgewürz Knusperpfeffer oGAF und sein rotes Pendant Classic Rub oGAF punkten optisch und geschmacklich. Beim ersten runden Ingwer und Koriander den pfeffrigen Geschmack ab.

Die zweite Variante verleiht Grillspezialitäten einen Rub-Look und schmeckt nach roter Paprika, schwarzem Pfeffer und feiner Zwiebel. Neu bei den Öl-Marinaden sind das rote, vollmundige Vantasia® Schlemmer-Öl El Toro oGAF und das leuchtend grüne Vantasia®Schlemmer-Öl Gin Breeze oGAF. Letzteres weist einen Anteil grober Kräuter und den Duft eines Gin-Cocktails auf. Den Geschmack nach Wacholder und sommerlich-frischer Gurke vollendet eine Prise feiner Minze. So wird die Theke zum appetitlichen Highlight, das Kunden gerne wiederkehren lässt. www.van-hees.com



Nachhaltig schenken

In der Präsentverpackungs-Kollektion Frühling/ Sommer 2019 rückt Schumacher Packaging die Nachhaltigkeit in den Fokus. Das Logo „Signed by Nature“ hebt im Katalog ökologische Verpackungen hervor.



Damit sind diese zu 100 % ökologisch und recyclebar. Die Serie „Vintage“ aus naturbelassener Wellpappe gibt es in verschiedenen Formen, als sechseckige Präsentkörbe, Faltschachteln oder Geschenk- und Trageboxen. Zur Serie „Ostereier“ aus recyclebarer offener Welle zählen Geschenkkörbe in zwei Größen sowie eine Tragebox. In der Tragebox „Häschen im Gras“ finden auch größere Geschenke Platz. Neu im Programm sind viereckige Körbe aus offener Welle in den Frühlings- und Sommerfarben Gelb, Orange, Hellgrün und Rot. www.schumacher-packaging.com



Offensive für E-Mobilität

Volkswagen Nutzfahrzeuge stellte auf der IAA rund 110 Fahrzeuge aller Baureihen sowie die neue e-Modellpalette vor. Highlights waren der erste Elektro-Transporter der Marke mit Wasserstoff-Brennstoffzelle namens e-Crafter HyMotion sowie der Abt e-Transporter mit elektrisch angetriebener Grundkonfiguration und einer Reichweite von mehr als 400 km. Außerdem zeigte VW den Abt-e-Caddy für urbanen Stadtverkehr mit 220 km Reichweite und das Cargo-e-Bike, ein e-Lastenrad mit 250-E-Mittelmotor, Automatikgetriebe sowie einer Tragfähigkeit bis 210 kg. Die Nutzfahrzeug-Studie I.D. Buzz Cargo auf Basis der neuen I.D. Family und des modularen e-Antrieb-Baukastens gab einen Ausblick auf eine neue Transporter-Ära und verspricht ein neues Design, automatisierten Fahrmodus und große Reichweiten bis über 550 km. www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de

fleisch net.de

**Branchentermine,
Seminare, Messen
auf einen Klick**

Schauen Sie selbst mal rein!
www.fleischnet.de

fleisch net.de



GESUCHT & GEFUNDEN

Arbeits- und Einwegschutzkleidung, Food- und Berufskleidung



EUROFLEX
... the Original

Heilemann Sicherheitstechnik GmbH
Max-Eyth-Str. 2, D-71665 Vaihingen
Tel: +49(0) 7042/9111580, Fax 7042/9111599
info@euroflex-safety.de



hele
Hygiene-, Arbeitsschutzkleidung und mehr...

Gesamtkatalog gratis anfordern!

HELE GmbH
Gutenbergstr. 16 - 91560 Heilsbronn - Tel. 09872 / 9771-0
info@hele.de • www.hele.de

Autoklaven



NEU!
Vollautomatische Steuerung!

reifen
dämpfen
garen
kochen
sterilisieren

AUTOKLAV & KESSEL

KORIMAT
www.korimat.de

KORIMAT
Metallwarenfabrik GmbH
Telefon 02772/576413-0

www.krenn-autoklaven.de
Tel.: +49 (0)7264 206263



VOSSCHOTT
Save the Date!
IFFA
4.-9.05.19
Halle 8.0 | Stand F95
vos-schott.com

Backtrennmittel



Wir kriegen's gebacken!

PROFI - „LÖSUNG“
für alle Brat- und Backformen

Leichtes dünnes Einsprühen löst jeden Leberkäse, Pasteten oder Schinken leicht aus der Form. Für Porzellan-, Edelstahl- und Aluminium Formen, absolut Rückstandslos und 100 % Pflanzlich - bedeutet 100 % Geschmacksneutral. Spart überflüssige Kalorien, kein mühseliges Papier in Formen legen.

boyens backservice
www.boyensbackservice.de

SPRÜH-SYSTEME
UNIFILLER-SYSTEME
BACKTRENNMITTEL

Entsehnungsmaschinen und -anlagen



100 YEARS // **BAADER** ///

Innovating Food Value Chains

Office: +49 451 53020
baader@baader.com
www.baader.com



GIP
www.gastroinfoportal.de

Etiketten



Schau mer mal

Egal ob Dose, Schleife, Glas selber Drucken nach Wunsch und Maß!
flexibel-kostengünstig-schnell
KOSTENLOSER-Kundenservice
91443 Scheinfeld, Südring 9, Tel.: 0 91 62 - 920 735
Mail: info@schaumermal24.de, www.schaumermal24.de

Fleischereimaschinen



K+G WETTER
WÖLFE · KUTTER MISCHER

Tel. +49 (0) 64 61 / 98 40 - 0
info@kgwetter.de · www.kgwetter.de



Aktion Deutschland Hilft
Das starke Bündnis bei Katastrophen

Wenn Menschen durch große Katastrophen in Not geraten, helfen wir. Gemeinsam, schnell und koordiniert.

Jetzt Förderer werden unter:
www.Aktion-Deutschland-Hilft.de



Aktion Deutschland Hilft
Bündnis deutscher Hilfsorganisationen




▲ Füllen
▲ Küttern
▲ Wolfen

DUCKER REX
FLEISCHEREIMASCHINEN

Telefon: +49 (0)60 93 99 32-190
Mail: info@dueker-rex.de
Internet: www.dueker-rex.de

Anzeigen werden gelesen!
Sie tun es gerade!

Fußbodensanierung



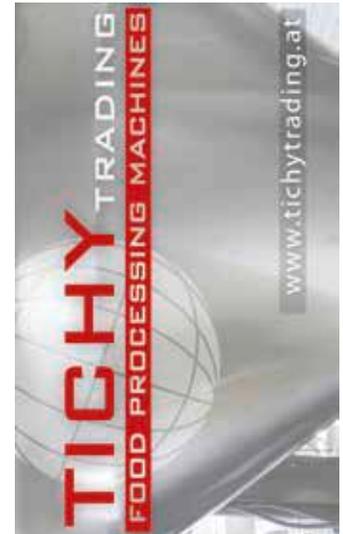
KEUTE
KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH

Bodensanierungen nach EG-Richtlinien
www.keute-boden.de
keute.gmbh@t-online.de
Tel.: 05921/82370

Geräteausstattung

www.superverkauft.de

Gebrauchtmaschinen



TICHY TRADING
FOOD PROCESSING MACHINES
www.tichytrading.at



MUKOVISZIDOSE

Gemeinsam Mukoviszidose besiegen!

Werden Sie Schutzengel, genau wie Michaela May.

Spendenkonto 70 888 00
IBAN DE 59 3702 0500 0007 0888 00
BIC BFSWDE33XXX
BLZ 370 205 00
Bank für Sozialwirtschaft
www.muko.info

Gewürze



Beck
Gewürze und Additive

Gewürzmischungen
Pökelpreparate
Funktions- und Zusatzstoffe
Starterkulturen
Grill- und SoftFix Marinaden
Bio-Produkte

beck-gewuerze.de
91220 Schnaittach · Tel. + 49 9153 9229-0

Gewürze



VAN HEES
We know how!

VAN HEES GmbH
Kurt-van-Hees-Str. 1 • DE-65396 Walluf
T. +49 61 23 70 80 • F. +49 61 23 70 82 40
www.van-hees.com

Helfen Sie Help!

IBAN: DE 47 3708 0040 0240 0030 00
Commerzbank Köln
www.help-ev.de

Die Kraft des Selbstvertrauens.
Bauen auch Sie auf weltweite Katastrophenhilfe mit vereinten Kräften.



Gütezusätze



VAN HEES
We know how!

VAN HEES GmbH
Kurt-van-Hees-Str. 1 • DE-65396 Walluf
T. +49 61 23 70 80 • F. +49 61 23 70 82 40
www.van-hees.com

Hygienetechnik



- Reinigungssysteme
Individual-Druckreinigung
Schaumreinigung
Desinfektion
- Automatische Bandreinigung
- Mischerreinigung

www.walter-geraetebau.de

WALTER Gerätebau GmbH

Neue Heimat 16 Phone: +49 7046 980-0
D-74343 Sachsenheim- Fax: +49 7046 980-33
Ochsenbach info@walter-geraetebau.de

**fleisch
net.de**

Wir liefern IHNEN Inhalte,
die SIE brauchen.

Kühl-/Tiefkühlzellen

Kühlzellen, Tiefkühlzellen und Kühlaggregate



**Sonderaktion
zum besten Preis!**
Infos & Bestellmöglichkeit:
www.viessmann-kuehzellen.de

88348 Bad Saulgau
Tel. 07581-48959-0
Fax 07581-48959-29
verkauf@landig.com



DER WILLE VERSETZT BERGE. BESONDERS DER LETZTE.

**EIN TESTAMENT ZUGUNSTEN VON ÄRZTEN
OHNE GRENZEN SCHENKT MENSCHEN
WELTWEIT NEUE HOFFNUNG.**

Wir informieren Sie gerne.
Ihre Ansprechpartnerin:
Anna Böhme
Telefon: 030 700 130-145
Fax: 030 700 130-340
anna.boehme@berlin.msf.org



**„Kein Kind darf
ausgebeutet werden,
nirgendwo!“**

Andrea Sawatzki, Schauspieler,
Autorin und ChildFund Patin seit
1996.

Gemeinsam stark im Kampf gegen
Ausbeutung, Gewalt und Kinder-
handel in Indien.

Danke für Ihre Unterstützung!

www.childfund.de/kinderarbeit

Jetzt spenden!

Spendenkonto:
Bank für Sozialwirtschaft
IBAN: DE59 6012 0500 0007 7800 06
BIC: BFSWDE33STG



Kunstdärme

HansSchütt
Kunstdärme für jede Anforderung
Ihr Partner für flexible Folien
Hans Schütt e. Kfm. • info@hans-schuetz.de
Immelweg 19 • 25469 Halstenbeck
Tel. 04101 8560-0 • Fax 0401 8560-77

**NABU-Stiftung
Nationales Naturerbe**

*Wir retten
Paradiese!*

Helfen Sie uns, Land
zu kaufen. Für die
Natur in Deutschland.

Mehr dazu unter
www.naturerbe.de

NABU-Stiftung Nationales Naturerbe
Charitéstraße 3 • 10117 Berlin
Tel. 030 284 984-1814
naturerbe@nabu.de

Spendenkonto
IBAN: DE88 3702 0500 0008 1578 00
BIC: BFSWDE33XXX
Bank für Sozialwirtschaft

Kunststoffverkleidung

**Horo-Kunststofftechnik
Vertriebs GmbH**

D-34233 Fulda
Am Berg 4
Tel. (0 55 41) 18 79
Fax (0 55 41) 69 06

Ladengestaltung

promedia thekenTV

Das digitale Kunden-
Informationssystem
für die moderne Fleischerei



Moderne Kunden-
information kann so
einfach sein!

Setzen Sie Ihre Informationen,
Angebote und vieles mehr
auf Bildschirmen,
Kassenwaagen und
Preisschildern stark in Szene.

Weitere Informationen
finden Sie auf:

www.promedia-thekentv.de



Messer für Lebensmittel-
verarbeitungsmaschinen



Schneidwerkzeuge GmbH

Lebbiner Straße 18, 15859 Storkow
Tel. +49 33 678 649-0 | Fax ... 649-22
info@astorblades.de | www.astorblades.de

Kuttermesser | Abschneidmesser |
Entschwartzungsklingen | Gefriergut-
schneider | Slicermesser | Kreismesser |
Injektornadeln | Schneidwerkzeuge für
Großwölfe | Verpackungsmesser |
Sonderanfertigungen

Pökelinjektoren

Maschinenbau

Günther Maschinenbau GmbH
Bauhof 7, D-64807 Dieburg
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@guenther-maschinenbau.de

GESUCHT & GEFUNDEN

Pökel- und Massiertechnik



Suhner AG Bremgarten
Fischbacherstrasse 1
CH-5620 Bremgarten

Telefon: +41 56 648 42 42
Fax: +41 56 648 42 45
E-Mail: suhner-export@suhner-ag.ch
www.suhner-ag.ch

Rauchstockwaschmaschinen



Rauchstockwaschmaschinen, Kochpressen, Schinken- und Spindelpresen, Rauchwagen
Eichendorffstr. 5
91586 Lichtenau
Telefon: (0 98 27) 3 54
Telefax: (0 98 27) 75 04
Eberhardt-GmbH@t-online.de
www.eberhardt-gmbh.de



www.gastroinfoportal.de

Rauchwagen



Rauchstockwaschmaschinen, Kochpressen, Schinken- und Spindelpresen, Rauchwagen
Eichendorffstr. 5
91586 Lichtenau
Telefon: (0 98 27) 3 54
Telefax: (0 98 27) 75 04
Eberhardt-GmbH@t-online.de
www.eberhardt-gmbh.de

Schinken-/Spindelpresen



Rauchstockwaschmaschinen, Kochpressen, Schinken- und Spindelpresen, Rauchwagen
Eichendorffstr. 5
91586 Lichtenau
Telefon: (0 98 27) 3 54
Telefax: (0 98 27) 75 04
Eberhardt-GmbH@t-online.de
www.eberhardt-gmbh.de

Schlachthofeinrichtungen

Rohrbahnanlagen Schlachttechnik
Stefan Ochs
36381 Schlüchtern-Hütten
Tel.: 0 66 61/69 73, Hy: 01 72/8 03 21 61
www.stefan-ochs.de



Fachsenfelder Straße 33
D-73453 Abtsgmünd
Telefon 0 73 66/9 2096-0
Telefax 0 73 66/9 2096-99
www.renner-sht.de



Wir liefern IHNEN Inhalte, die SIE brauchen.

Anzeigen werden gelesen! Sie tun es gerade!

Tumbler



Günther Maschinenbau GmbH
Bauhof 7, D-64807 Dieburg
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@guenther-maschinenbau.de

Eilige Anzeigen

unter
Tel. (089) 370 60-110
Fax (089) 370 60-111



Wir haben die Schnauze voll.

Hilf mit deiner Spende:
www.wwf.de/plastikflut

Der WWF arbeitet weltweit mit Menschen, Unternehmen und Politik zusammen, um die Vermüllung der Meere zu stoppen. Hilf mit deiner Spende! WWF-Spendenkonto:
IBAN DE06 5502 0500 0222 2222 22

Vakuumverpackung



Professionelle Vakuumgeräte
Produkte jeder Größe vakuumieren & bis zu 3 Schweißnähte möglich

Sonderaktion online!

ab EUR **259,-** Frei Haus!

Valentinstr. 35-1 · 88348 Bad Saulgau
Telefon 0 75 81-48 959-0
www.la-va.com

Walzensteaker



Günther Maschinenbau GmbH
Bauhof 7, D-64807 Dieburg
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@guenther-maschinenbau.de

Warenwirtschaft

Produktion · Verkauf · Catering



Warenwirtschaft mit System

Im Vertrieb der
SYNER.COM
DIE SYSTEMLOSER

☎ 0441/93925787 · aprocon.de



Impressum 8. Jahrgang
Offizielles Organ von:



FLAISCHVERBAND BAYERN

Verlag:
B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,
Verlagsniederlassung München
Postadresse: Postfach 21 03 46,
D-80673 München
Hausadresse: Rüdlerstraße 7,
D-80339 München

Tel. (089) 370 60-0, Fax: (089) 370 60-111
Internet: www.blmedien.de
E-Mail: muc@blmedien.de

Verlagsleitung München:

Bernd Moeser	-200
Paula Pommer (Stv.)	-110
Basak Aktas (Stv.)	-270

Chefredakteur (verantwortlich i. S. d. P.):
Marco Theimer (mth) -150

Redaktion:

Christian Blümel (chb)	-185
Martina Kalus (kal)	-190

Ständige Autoren: Heike Sievers, Verena Wagner

Anzeigen:

Bernd Moeser (verantwortlich)	-200
Paula Pommer	-110
Gerhild Burchardt	-205
Rosi Höger	-210
Joachim Mezger	-230
Rocco Mischok	-220
Fritz Fischbacher	-210
Concetta Herion	-240
Julia Erber	-246

Herausgeberin:
Annemarie Heinrichsdobler -100

Gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 22 vom 1.1.2019

Anzeigenabwicklung:

Marvin Demmelmaier	-260
Felix Hesse	-261

Layout:

Michael Kohler	-255
Liane Rosch	-258
Rita Wildenauer	-254
Lifensens e.V.	

Abonnentenbetreuung:

Basak Aktas (verantwortlich)	-270
Patrick Dornacher	-271
E-Mail: p.dornacher@blmedien.de	
Lorene Zimmermann	-274
E-Mail: l.zimmermann@blmedien.de	

Bezugspreis: Erscheint 6-mal jährlich, 90 € jährlich inkl. Porto u. Mwst. Ausland 105 € inkl. Porto. Einzelpreis Inland 19 €, Ausland 21 € (alle Preise inkl. Versandkosten und MwSt.). Der Abopreis für die Verbandsangehörigen des Bayerischen Fleischerverbandes ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Kündigungsfrist: Nur schriftlich drei Monate vor Ende des berechneten Bezugsjahres.

Repro und Druck:
Alpha-Teardruck GmbH, Haager Str. 9, 81671 München

Bankverbindung:
Commerzbank AG, Hilden
IBAN: DE 58 3004 0000 0652 2007 00

BIC: COBADEFFXXX
Gläubiger-ID: DE 13ZZZ00000326043

Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Gewähr. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Nachdruck und Übersetzung veröffentlichter Beiträge dürfen, auch auszugsweise, nur mit vorheriger Genehmigung des Verlages erfolgen. Im Falle von Herstellungs- und Vertriebsstörungen durch höhere Gewalt besteht kein Ersatzanspruch. Für den Inhalt der Werbeanzeigen ist das jeweilige Unternehmen verantwortlich.

Geschäftsführer der B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG, 40724 Hilden:
Harry Lietzenmayer

Gerichtsstand: Hilden
ISSN: 2192-5033

Der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern angeschlossen.



JETZT Prämie sichern!

Bestellen Sie 6 Ausgaben zum Jahres-Abo-Preis von nur **90 €**



Zur Begrüßung erhalten Sie ein exklusives Geschenk:

Stechmesser „Professional“ (18 cm) von Solicut: Aus hochwertigem Stahl geschnittene Klinge und Griff aus belastbarem, antibakteriell wirkendem Kunststoff.



30-€-Gutschein BestChoice

Mit dem BestChoice-Einkaufsgutschein haben Sie freie Auswahl aus dem umfangreichen Angebot von über 200 namhaften Anbietern. Der Prämienwert kann auch auf mehrere BestChoice-Partner verteilt werden. Gültigkeitsdauer: 3 Jahre.



Abo im Internet:



Einfach Coupon ausfüllen, ausschneiden und senden an:

B&L MedienGesellschaft
Abo-Service
Postfach 21 03 46
80673 München

Oder faxen an:
(089) 370 60-111

Widerrufsgarantie:

Meine Bestellung kann ich innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen schriftlich widerrufen. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung einer schriftlichen Kündigung an: B&L MedienGesellschaft, Abo-Service, Postfach 21 03 46, 80673 München

Ja, ich möchte FH FLEISCHER-HANDWERK zum Jahresabo-Preis von 90 € inkl. Porto und MwSt. (Ausland 105 €) lesen.

FH FLEISCHER-HANDWERK erscheint 6-mal pro Jahr. Das Abo verlängert sich automatisch, wenn es nicht mindestens drei Monate vor Ablauf gekündigt wird.

Firma _____
Name, Vorname _____
Straße, Nr. _____
PLZ, Ort _____
Telefon, Fax _____
E-Mail _____

- Ich zahle gegen Rechnung.
 Ich zahle bequem per Bankeinzug.

IBAN _____

BIC _____

Kreditinstitut _____

Als Begrüßungsgeschenk erhalte ich einen

- ein Solicut-Messer „Professional“
 30 €-Gutschein von BestChoice

SEPA-Lastschriftmandat:

Ich ermächtige die B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG, wiederkehrende Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die vom Verlag auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

MOTTO 2019



HOMANN

Foodservice

SNACK STAR®
SNACK
DES JAHRES

2019 ★★★★★
✂

DER IDEEN-WETTBEWERB FÜR FLEISCHER-AZUBIS & JUNIOREN BIS 10 JAHRE NACH AUSBILDUNG

- ✓ Gesucht werden **kreative Snack-Ideen** rund um das Thema „Aufgespießt“.
- ✓ Die Ideen können im Betrieb oder der Berufsschule entwickelt und anschließend auch für den Eigenbedarf genutzt werden.
- ✓ Schulungsunterlagen für Berufsschulen, Ideen sowie Online-Bewerbung unter www.homann-snackstar.de

ES LOHNT SICH:

Die Sieger werden zum Deutschen Fleischerverbandstag nach München eingeladen (13.-14.10.19) und erhalten dort eine Urkunde, den SNACK STAR® Pokal und tolle Sachpreise.

Die Berufs- oder Meisterschule mit den meisten von der Jury positiv bewerteten Rezeptideen gewinnt ein exklusives SNACK STAR® Seminar!

Die Snack-Bewertung erfolgt in den Kriterien:



IDEE & NAME



OPTIK & GESCHMACK



ZUBEREITUNG



KALKULATION

EINSENDESCHLUSS
20. JULI 2019

TOLLE PREISE WARTEN!



Die Aktion für das Fleischerhandwerk – mit freundlicher Unterstützung von
Fragen und Soforthilfe: snackstar@homann.de, www.homann-snackstar.de

