

1/2020
www.fleischer-handwerk.de

FH FLEISCHER-HANDWERK

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

INTERVIEW

**Listerien
im Fokus**

ROHWURST

**Eine
hohe Kunst**

BUTCHER WOLFPACK

Rudel für Sacramento





NaloSpice

Die hochwertige Gewürzhülle für
Handel, Handwerk und Industrie

JETZT
noch größere
Auswahl!

oskutex.kallegroup.com

OSKUt^{ex}
KALLE GROUP

VOM GRÜNEN GEWISSEN...



Marco Theimer
Chefredakteur

Manche hassen es, andere lieben es – das schwedische Klimaschutzmädchen mit den langen Zöpfen. Es ist wie es ist, um den Ruhrpott-Fleischflüsterer Christoph Grabowski zu zitieren. Das vergangene Jahr hat die Themen Klimaschutz, Nachhaltigkeit, Ökologie und Tierwohl endgültig mit voller Wucht ins Bewusstsein unserer Gesellschaft torpediert. Was in den 80er-Jahren ökologisches Spinnertum einzelner Idealisten war, ist im 21. Jahrhundert Mainstream – und wird ebenso wie die Digitalisierung das kommende Jahrzehnt bestimmen. Doch bei alledem sind die Deutschen längst nicht soweit, auf spritfressende SUVs zu verzichten, keinen Thailand-Trip mehr zu Weihnachten zu buchen oder noch genießbare Lebensmittel nicht massenhaft in den Müll zu werfen. Unsere Republik scheint neben der angeblichen Spaltung der Gesellschaft unter einer noch ganz anderen Krankheit im Endstadium zu

leiden: der Doppelmoral. Ein Beispiel: Viele würden gerne Fleisch aus artgerechter Tierhaltung kaufen, aber nicht um jeden Preis. Aber auch das ist nichts Neues: Wasser predigen und Wein trinken ist so alt wie die Menschheit. Leider.

Dabei denken und handeln viele nach dem Motto: „Was juckt es mich, wenn in China ein Sack Reis umfällt. Ich kann ohnehin nichts dazu beitragen, kein Interesse.“ Das ist gegenüber den nachfolgenden Generationen arrogant, überheblich und verantwortungslos. Dabei kann es durchaus sinnvoll sein, als Pionier etwas im Kleinen anzufangen, um einen Beitrag zu leisten. So wie es etwa eine Metzgerei in Oberbayern an der Grenze zum Allgäu getan hat, in dem sie ein Pfandbox-System bei ihren Kunden testete, um Papier einzusparen. Fazit: 20 % mehr Kunden aus einem größeren Einzugsgebiet innerhalb weniger Wochen, und die Anzahl der

ausgegebenen Boxen hat sich verzehnfacht. Eine andere, niederbayerische Metzgerei mit allerhand Filialen lobte einen Preis für das Team aus, das am meisten Verpackung einspart. Nicht nur bei den Kunden kam das gut an, sondern auch der Teamgeist und die eigene Motivation zum Umweltschutz wurden geschärft. Nur zwei Beispiele für lohnendes Engagement im Kleinen.

Und noch etwas sollte man bei dieser Thematik nicht vergessen: den Green Deal der Europäischen Union. Wie allseits bekannt, werden von Abgeordneten und Ministerialbeamten häufig Dinge gesetzlich auf den Weg gebracht oder verabschiedet, die wenig bis gar nichts mit der Realität im unternehmerischen Alltag zu tun haben. Es könnte also noch einiges drohen, wovon weder Sie noch ich oder die Politiker selbst etwas wissen. Bleiben Sie wachsam!

Foto: Kirchner

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 1 / 20

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



BRANCHENBLICK

Editorial: Vom grünen Gewissen..... 3
 Branchenblick..... 5
 Landesehrenpreise NRW:
 Acht Fleischereien top 8
 Power-Truppe: Auch 2020 anders... 10
 Interview: Svenja Fries.....42

BLÄTTER ZUR BERUFSKUNDE

Leberkas, oder was? 11

NACHWUCHS

Zum zweiten Mal top 13

BUTCHER WOLFPACK

Im Rudel nach Sacramento 14

SCHWEINEHALTUNG

Risiko ASP 16
 Schlachten auf der Weide..... 18

STARTERKULTUREN

Rohwurst: Eine hohe Kunst.....22

FIRMENPORTRÄT

Kramer: 90 Jahre jung.....34

PRODUKTION

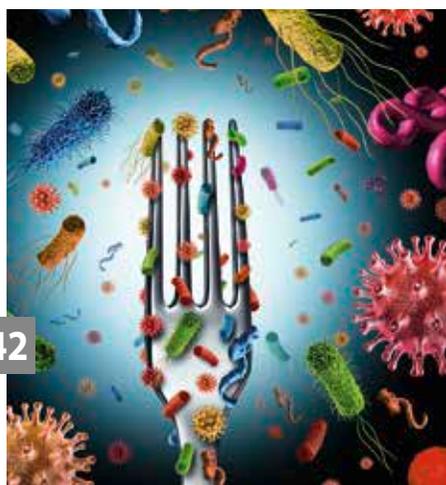
Update Räuchertechnik.....36
 Pökeln ist nicht gleich pökeln38

GLOBALE TRENDS

Social Media ist überall 44
 Welt im Wandel 46

RUBRIKEN

Neu auf dem Markt 48
 Gesucht & gefunden..... 50
 Impressum..... 52



FILIALEN-SPECIAL

FLEISCHER MIT ERFOLG

Wachsen oder weichen?.....26

Untergriesbach:
 Gemeinsam stark
Familie Heindl28

Pinneberg:
 Der Rabe bittet zu Tisch
Familie Raabe30

Rosenheim:
 Eine ideale Basis
Familie Palmberger32

Titelbild: Topmotiviert und voll im Training – das Butcher Wolfpack – WBC Team Germany stimmt sich auf die World Butchers' Challenge im Herbst ein. Foto: Butcher Wolfpack

Dieser Ausgabe liegt eine Beilage der PricoPlex GmbH (Bergkirchen) bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.

GOGREEN Der Umwelt zuliebe auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Der Versand dieses Heftes erfolgt CO₂-neutral mit dem Umweltschutzprogramm GoGreen der Deutschen Post.

Fotos: Theimer, Colourbox.de, Fleischerverband Bayern

Metzger-Innung ArberLand

Franzi I. in Berlin



Vier Tage lang besuchten die amtierende Bayerische Weißwurstkönigin Franzi I., Obermeister Stefan Einsle und der Bayerische Weißwurstbotschafter Albert „Berti“ Fritz die Int. Grüne Woche in Berlin. Es war bereits der siebte Besuch einer Weißwurstkönigin auf der Messe. Franzi I. beantwortete zahlreiche Fragen, stand als Fotomodel zur Verfügung und schüttelte viele Hände, u. a. der bayerischen Landwirtschaftsministerin Michaela Kaniber und Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger. Auch beim bayerischen Staatsempfang war die „Weißwurst-Delegation“ eingeladen. „Wir konnten Werbung für das Metzgerhandwerk und das Arberland machen und Franziska meisterte ihre Aufgaben souverän“, resümierte Stefan Einsle. www.weisswurstkoenigin.de

Services, Rainer Heck, Aichinger

Fleischerverband Nordrhein-Westfalen
Pokale für Wildprodukte

Beim Clemens August Pokal 2019, der Wildwurst Qualitätsprüfung, in Bonn, wurden erneut Topleistungen bei der Verarbeitung von Wildfleisch zu entsprechenden Spezialitäten erzielt. Gesamtsieger und Sieger in den Kategorien Küchenfertiges Gericht (Rehragout), Koch/Rohpökelware (Wildschweinschinken Tiroler Art) und Kochwurst (Feine Leberpaté mit Preiselbeeren) wurde „Die Wildkammer“ (Bad Sobernheim), Betrieb der Fleischsommelière Petra Nieding und ihrem Mann Klaus – beide passionierte Jäger. Die weiteren Sieger der Kategorien: Rohwurst (Metzgerei Haupt, Bonn, Luftgetrocknete Salami mit Edelschimmel); Brühwurst (Metzgerei Thomas Alt, Ketsch, Wildschweinbratwurst) sowie Wurstwaren in Glas oder Dose (Metzgerei Koller, Bad Hindelang, Gamspaté mit Pfefferlingen). www.fleischer-nrw.de R.Heck

Fotos: Metzger-Innung ArberLand, Der Ludwig, meeco Communication

Der Ludwig, Schlüchtern
Mitarbeiter wertschätzen

Seit 1. Januar gilt für neue Auszubildende ein Anspruch auf eine Mindestvergütung: 515 €/Monat im 1. Lehrjahr. Sie soll auf 550 € (2021), 585 € (2022) und 620 € (2023) steigen. Bei Fleischermeister Dirk Ludwig starten Azubis im 1. Lehrjahr mit 700 €, gefolgt von 800 € im 2. und 1.000 € im 3. Lehrjahr. Neben der übertariflichen Bezahlung erhalten die Azubis einige Extras, z. B. Fortbildungsbudget, Kindergartenzuschuss, betriebliche Altersvorsorge und Azubi-Ausflüge. „Das Fleischerhandwerk benötigt einen Imagewandel, um die Branche für Mitarbeiter attraktiv zu machen. Dazu gehören eine strukturierte Betriebsführung, ein qualitativ hochwertiges Angebot und ein wertschätzender Umgang mit den Mitarbeitern inklusive entsprechender Entlohnung“, betont er. www.der-ludwig.de



Fachfleischerei During, Dresden

Nuss-Bratwurst



Um eine besondere Bratwurst mit Haselnüssen zu kreieren, machten das Restaurant der Viba Erlebnis-Confiserie und Fleischermeister Martin During gemeinsame Sache. Das Ergebnis ist die Viba-Haselnuss-Bratwurst. Nach mehreren Anpassungen stellte man fest, dass geschmacklich exakt zehn Haselnüsse hineinpassen. „Das Verhältnis zum Fleischanteil muss aber einigermaßen ausgewogen sein“, so der Fleischermeister. www.fachfleischerei-during.de

Schon bei Facebook geklickt?

auch auf
FACEBOOK!

MARKENSCHAUFENSTER

**PERSONAL
HYGIENE
ANLAGEN**

info@fp-anlagentechnik.de · www.fp-anlagentechnik.de

STILLER
VERSCHLISS-TECHNIK

Telefon 07268 392

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

WWW.STILLERGM.BH.DE

Aichinger

Unterstützung für das Rudel

Das Butcher Wolfpack – WBC Team Germany hat einen neuen Sponsor: Der Shopdesigner und Kühlmöbelspezialist Aichinger unterstützt das „Rudel“. „Wir sind ein stolzer Partner. Das Rudel um Team Captain Dirk Freyberger verkörpert die Leidenschaft für das Metzgerhandwerk und ist passionierter Botschafter für diesen Berufsstand“, sagt Sebastian Holzberger, Leiter Marketing bei Aichinger. „Wir freuen uns riesig über das Engagement. Damit werden vornehmlich die Vorbereitung und die Teilnahme für das Team unterstützt“, betont Dirk Freyberger, Mitinhaber der Nürnberger Metzgerei Freyberger und 1. Vorsitzender von Fleischsommelier Deutschland e.V. www.butcher-wolfpack.de, www.aichinger.de



KRAMER
KÜHLRAUMBAU
LADENBAU

WWW.KRAMER-FREIBURG.COM



Friedr. Dick
Daniel Glasbrenner

Seit 7. Januar ist der Wirtschaftsingenieur Daniel Glasbrenner (36) neuer Vertriebsleiter bei Friedr. Dick und verantwortet im Gesamtunternehmen den Vertriebsbereich Messer und Maschinen. Er ist seit Jahren erfolgreich im Vertrieb tätig und absolvierte verschiedene Stationen, bei denen er stets den Kundenfokus in den Mittelpunkt für eine gemeinsame, langfristige und erfolgreiche Partnerschaft stellte. „Die allgemeinen Potenziale im Hinblick auf sich immer schneller verändernde Märkte zu erkennen und in eine nachhaltig erfolgreiche Strategie umzusetzen, wird besonders spannend“, betont er. www.dick.de



Handtmann
Gemeinsam stärker

Die Handtmann Unternehmensgruppe übernimmt die Inotec Gruppe und stärkt so die internationale Vertriebsstruktur beider Unternehmen. Die Übernahme erfolgt vorbehaltlich der kartellrechtlichen Freigabe. Die Handtmann Maschinenfabrik produziert Füll- und Portioniersysteme und ist im Segment der Fleischverarbeitung weltweit führend. Inotec ist führender Hersteller innovativer Misch- und Zerkleinerungstechnik für die Lebensmittelverarbeitung. Abbinde- und Trennmaschinen für die Wurstherstellung komplettieren das Portfolio. Das Unternehmen wurde 1988 gegründet und beschäftigt in Reutlingen und Herzebrock-Clarholz, Hluk (Tschechische Republik) sowie Saverne (Frankreich) rund 270 Mitarbeiter. Der Zusammenschluss ermöglicht die Realisierung automatisierter Produktionslinien über mehrere Prozessschritte hinweg. „Wir sehen zudem Synergien bei der Erschließung zusätzlicher Anwendungsfelder außerhalb der Fleischverarbeitung“, so Firmenchef Thomas Handtmann. Inotec wird unter operativer Leitung der derzeitigen Geschäftsführung weitergeführt. Dazu Geschäftsführer Frank Gekeler: „Seit 2017 besteht zwischen Handtmann und Inotec eine erfolgreiche Vertriebskooperation in den USA und Kanada und seit vergangenem Jahr in Russland. Die Zugehörigkeit zur Handtmann Unternehmensgruppe schafft die Voraussetzung, dass sich Inotec langfristig positiv weiterentwickeln kann.“ www.handtmann.de

Wörmann
Aktionstag für Anhänger

Der für seine Auswahl bekannte Anhängerhersteller Wörmann aus Hebertshausen bei Dachau lädt am 15. Februar 2020 von 9-17 Uhr zu seinem Anhänger-Aktionstag mit Weißwurstfrühstück ein. Gezeigt werden auf dem 50.000 m² großen Betriebsgelände ein breites Repertoire an etwa 2.000 neuen und rund 500 gebrauchten Anhängern sowie die ersten Modellneuheiten des Jahres. Es warten interessante Aktionsangebote sowie maßgeschneiderte Finanzierungs- und Leasingmöglichkeiten. Für den hängenden Fleischtransport eignet sich der lebensmitteltaugliche Kühlanhänger Thermoking mit Hochleistungs-Kühlmaschine, Spezial-Iso-Boden, Rohrbahn und Dachverstärkung. Für das leibliche Wohl ist im beheizten, 2.500 m² großen XXL-Showroom gesorgt. Neben Weißwürsten gibt es Kaffee und Kuchen. www.woermann.eu



Handwerkskammer für Oberfranken
Beste Jungmeisterin

Arabella Graß aus Lichtenfels ist die beste Fleischer- und Jungmeisterin des Prüfungsjahres 2018/2019 der Handwerkskammer für Oberfranken (Sitz Bayreuth). Die junge Frau gehört zu den 19 Besten der 366 Absolventen aller Berufssparten. „Der Meistertitel steht für Qualität“, sagte Handwerkskammerpräsident Thomas Zimmer in seiner Ansprache. Im Abschluss-

jahr hätten sich 3,72 % Junggesellen mehr als im Vorjahr zu dieser Weiterbildung mit Abschluss entschlossen. Die Erfolgsquote liegt bei rund 91 %, was ein hohes Niveau bedeutet. *D. Dietrich* www.hwk-oberfranken.de

Landesmesse Stuttgart
SÜFFA mit Fokus Wild

Der Konsum von regionalem Wildbret ist kräftig gestiegen. Über 36 000 t wurden während der vergangenen Jagdsaison in Deutschland verzehrt, ein Plus von gut einem Drittel. Mit fast 20.000 t führt Wildschwein unangefochten die Beliebtheitsskala an, gefolgt von Reh, Rot- und Damwild. Grund genug für die SÜFFA-Organisatoren, das Trendthema Wildbret aufzugreifen. Interessant: Unter den 35.000 Mitgliedern des Landesjagdverbandes Baden-Württemberg sind rund 3.000 Metzger. „Deshalb haben wir beschlossen, in Kooperation mit diesem Verband die Marktnische Wild und Wildprodukte zu beleuchten, denn darin steckt großes Potenzial. Erste Rückmeldungen von Metzgern und Jägern sind gleichermaßen positiv“, sagt Projektleiterin Sophie Stähle. Metzger gelten als ideale Partner der Jäger, da sie in der Lage sind, die Tiere vollständig zu verwerten. Veredelte Wildprodukte wie Salami, Fleischkäse oder Maultaschen bieten dem Handwerk gute Verdienstmöglichkeiten.



Die WildRebellen – junge Metzgermeister, Köche und Jäger – fungieren als Wildbret-Botschafter. Geplant sind Kurse und Bühnenshows sowie Seminare zu Hygiene und rechtlichen Grundlagen. SÜFFA: 7. bis 9. November 2020. www.sueffa.de

Die 1. Bayerische Fleischerschule Landshut und der hessische Maschinenbauer K+G Wetter verstärken ihre Zusammenarbeit. Eines der Zukunftsthemen im Maschinenbau sei Hygiene.



KOOPERATION INTENSIVIERT

Jede Maschine, die die Arbeit erleichtert, den Personaleinsatz und die Produktivität verbessert und hohe handwerkliche Qualität leichter reproduzierbar macht, hilft die Zukunftsfähigkeit einer Metzgerei zu sichern“, sagt Andreas Wetter, Geschäftsführer von K+G Wetter. Er warnt daher davor, sich moderner Technik zu verschließen. Seit gut 20 Jahren arbeiten Kursteilnehmer im Praxisunterricht mit modernsten Modellen an Kuttern und Fleischwölfen dieses Herstellers. Zum 90-jährigen Jubiläum wurde ein stufenloser 50-Liter-Kutter Cutmix 50 STL geliefert, in Kürze kommt ein Elektrowolf mit 114 mm Lochscheibe, Folientastatur, Sortiereinrichtung und abnehmbarem Handschutz für mehr Sicherheit und leichtere Reinigung hinzu. Dass trotz traditioneller Rezepturen und viel Handarbeit auch moderne Maschi-

nentechnik zum Einsatz kommt, ist für Barbara Zinkl, Geschäftsführende Gesellschafterin der 1. BFS, kein Widerspruch: „Es geht nicht nur um effektiveres Arbeiten mit größeren Mengen. Im Sinne des Verbraucherschutzes werden Produktsicherheit und Hygiene groß geschrieben und von der Lebensmittelaufsicht streng kontrolliert. Dem muss der Metzger auch mit dem technischen Equipment seines Betriebes Rechnung tragen.“ Zudem wird es Vorträge, z. B. zu Fachthemen der Maschinentechnik wie der Handhabung von Vakuumkantern, geben. Barbara Zinkl: „Wer sich weiterbildet und über den Tellerrand schaut, findet leichter Lösungen für betriebliche Alltagsprobleme.“ Andreas Wetter betrachtet die Perspektiven für junge Metzgermeister trotz der seit 1990 deutschlandweit um gut die Hälfte gesunkenen Betriebszahl als sehr gut: „Wer sich von Billigketten abhebt und die richtige Nische sucht – ob Catering, Bio, Regionalität o. a. – und die damit verbundenen Chancen nutzt, wird weiter erfolgreich sein.“ www.kgwetter.de, www.fleischerschule-landshut.de

Weber Maschinenbau

In Deutschland unter den Top 100

Bosch, BMW, Continental – und Weber Maschinenbau – zählen zu den Top 100 der innovativsten deutschen Unternehmen und sind führend im Bereich der Digitalisierung. Laut Handelsblatt-Ranking belegte das Unternehmen Platz 45 der nationalen Bestenliste und schaffte es im internationalen Vergleich auf Platz 644 der Top 1.000. Herausgegeben wurde das Ranking vom Schweizer Beratungsunternehmen EconSight, das alle Patente identifiziert hat, die besonders relevante Innovationen für die Digitalisierung von angewandten Technologien schützen sollen. Weber Maschinenbau meldete 2019 rund 30 neue Patente an. Für die Bestenliste detailliert untersucht wurden nicht nur die Anzahl aller angemeldeten Patente, sondern auch wie oft auf diese in den vergangenen zwei Jahren Bezug genommen wurde. www.weberweb.com

Fotos: PR, Weber Maschinenbau



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

MOTTO 2020

Spicy Style

- ✓ Gesucht werden **creative Snack-Ideen mit der richtigen Würzung**.
- ✓ Die 3 Gewinner werden zum Deutschen Fleischer-Verbandstag (11. / 12.10.) nach Sinsheim eingeladen.
- ✓ Die Top 10 kann sich auf Überraschungspreise freuen.

TOLLE PREISE WARTEN!



EINSENDESCHLUSS
19. JULI 2020

WEITERE INFOS UNTER

www.homann-snackstar.de

Die Aktion für das Fleischerhandwerk –
mit freundlicher Unterstützung von



ACHT FLEISCHEREIEN TOP

Unter den 97 Preisträgern des Landesehrenpreises für Lebensmittel Nordrhein-Westfalen 2019 sind auch acht handwerkliche und mittelständische Fleischereien.



Der Preis würdigt Unternehmen, die sich in Nordrhein-Westfalen besonders für die Lebensmittelproduktion engagieren und sich aktiv sozialen und ökologischen Herausforderungen stellen“, betonte Landwirtschafts- und Verbraucherschutzministerin Ursula Heinen-Esser. Voraussetzung für die Verleihung des Preises ist, dass Unternehmen ihre Produkte einer sensorischen Prüfung durch die Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG) unterzogen und dafür eine Auszeichnung in Gold erhalten haben. Neben dieser Bewertung, welche die Qualität und den Geschmack der Lebensmittel beurteilt, werden mit dem Landesehrenpreis auch die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen, tarifgerechte Bezahlung, Engagement für Nachhaltigkeit oder die Nutzung eines Umweltsystems honoriert. Die Fleischereien erhielten die

Ehrung in der Kategorie „Schinken und Wurst“:

- **Büssing**, Neuss: Vor über 50 Jahren gegründet und heute von Wolfgang Büssing in zweiter Generation geführt, punktet der Familienbetrieb mit hohem Qualitätsanspruch, Kompetenz und Service. Die Schweine stammen aus dem nahegelegenen Uedern, die Rinder aus dem benachbarten Korschenbroich. www.buessing-neuss.de
- **Daum & Eickhorn**, Wermelskirchen: Dieser Betrieb mit 117-jähriger Tradition ist in fünfter Generation familiengeführt. Es gibt ein Stammgeschäft sowie drei Filialen. 2018 erhielt das Unternehmen den Bundesehrenpreis. www.daum-eickhorn.de
- **Wurstspezialitäten Esser**, Erkelenz: Der „Blutwurstweltmeister“ 2019 und Preisträger „Beste deutsche Fleischwurst 2019“ des Fleischerverbands NRW setzt

auch Maßstäbe in den Bereichen Ausbildung und Nachhaltigkeit, u. a. mit dem Duress-Schwein aus eigener Zucht sowie der Förderung der rheinischen Ackerbohne als Soja-Alternative. www.wurst-esser.de

- **Fleischerei U. Kürten**, Oberhausen: Zur Fleisch- und Wurstmanufaktur Kürten – gegründet 1922 – gehören heute auch ein Hotel und eine Eventagentur. Ute Kürten ist Ernährungsberaterin und Gesundheitstrainerin, Kevin Kürten jüngster Fleisch-Sommelier in NRW. www.kuerten-party-service.de
- **Ridderskamp & Hahn**, Gelsenkirchen: Über sieben Filialen in Gelsenkirchen sowie je eine in Bochum, Herne und Gladbeck verfügt dieser Familienbetrieb. Mehr als 700 Produkte werden sorgfältig nach überlieferten Rezepturen hergestellt. www.frisch-vom-metzger.de

- **Fleischerei G. Meyer**, Hille: Die Meyerschen Spezialitäten gibt es im Hauptgeschäft sowie Filialen in Hille-Rotheuffeln, Lübbecke und Hüllhorst. Die Fleischerei wird in 5. Generation von Carsten und Günther Meyer geführt. Traditionell sind Westfälische Stippgrütze und Hausmacher-Mettwurst. www.meyer-hille.de
- **Metzgerei+Partyservice Möllmann**, Ratingen: Nicht nur für die „Rater Dumecklemmer“ ist die 1907 gegründete Fleischerei bekannt. Viele Fleisch- und Wurstwaren aus dem Fleisch des Ruhrtaler Freilandschweins entstehen hier. www.metzgerei-moellmann.de
- **Metzgerei Schlösser**, Düsseldorf: Ihren Strombedarf deckt die 1902 gegründete Fleischerei zu 100 % durch grünen Strom. 2018 bildete man den besten Fleischergesellen in NRW aus. www.metzgerei-schloesser.de

In der Handwerkskammer für Schwaben wurden 45 erfolgreiche Absolventen/innen des 341. Meisterkurses und 35. Verkaufsleiterkurses der Fleischerschule Augsburg freigesprochen.



FACHKRÄFTE AUS AUGSBURG

Beste Ergebnisse und zum Teil herausragende Leistungen wurden in den beiden Kursen erzielt und gezeigt. „Herzlichen Glückwunsch zum schönsten Beruf der Welt. Sie sind die Zukunft unseres Handwerks“, betonte Handwerkskammerpräsident Hans-Peter Rauch, selbst Metzgermeister. Er gratulierte al-

len Absolventen/innen persönlich und machte deutlich, welchen Stellenwert ein Meisterbrief und ein Verkaufsleitertitel haben. Zudem lobte er die Ausbildungsarbeit der Fleischerschule Augsburg um Schulleiter Anton Schreistetter und sein Team. Dieser schloss sich in seiner Rede den Glückwünschen an. „Nehmen Sie das Wissen nun

mit nach draußen und bilden Sie junge Leute aus. Vergessen Sie aber nicht, dass auch für Sie ständige Fort- und Weiterbildung zu den obersten Pflichten gehört. Ich bin mir sicher, egal ob Sommelier, Betriebswirt oder Ernährungsberater – der Weg nach Augsburg lohnt sich immer und wir haben für jeden das passende Bildungsange-

bot parat“, betont der Schulleiter in seinem Statement. Unter den neuen Absolventen/innen waren auch die Weißwurstköniginnen der vergangenen beiden Jahre Lena Heimann (2018/2019, Verkaufsleiterin) aus Ebersberg sowie Franziska Schalk (2019/2020, Fleischermeisterin) aus Peißenberg. www.fleischerschule.de



1. Bayerischer Fleischerschule, Landshut Mehrere Generationen Meister

Für über 50 Jahre aktive Meistertätigkeit verlieh die 1. Bayerische Fleischerschule Landshut an drei ihrer Absolventen das hauseigene Ehrenzeichen. Neben den geehrten Senioren standen zwei ihrer Enkel als erfolgreiche Meisterkurs-Absolventen auf der Bühne.

Im niederbayerischen Mallersdorf-Pfaffenberg ist die Familie Baumann beheimatet, die drei aktive Meistergenerationen zählt: Seniorchef Adolf Baumann (79), dessen Sohn Klaus Baumann (52, Absolvent 1989) sowie dessen Söhne Johannes (25) und Christoph (20), die seit 2016 bzw. 2019 Landshuter Meister sind.

Seit 1907 besteht die Fleischerei Kranefoer in Waltrop (NRW) im Landkreis Recklinghausen. In vierter Generation wird sie seit 1993 von Walter Kranefoer jun. (54) und Gattin Claudia geführt. Beide Väter sind Landshuter Absolventen: Walter Kranefoer sen. (77) legte 1963 seine Meisterprüfung ab, Wolfgang Teipel (79) 1969. Mit Annabelle Kranefoer (23) absolvierte erstmals in der Familiengeschichte eine junge Dame ihren Meisterkurs – und steht in Zukunft sicher für eine Weiterführung des Betriebes bereit. www.fleischerschule-landshut.de

Fotos: Fleischerverband Bayern, Buchmann

MARKENSCHAUFENSTER



Die Messerschleifer
Wenn's scharf sein soll..

- geringster Materialabtrag
- Nassschliff

Telefon: +49-(0)9193 - 5018696 web: www.gs24-shop.de



Wir stellen aus: Internorga, Halle A 2 - Stand 114

ca. 2000 Gebrauchte Anhänger und ca. 500 auf über 50.000 qm²

WÖRMANN
wörter der händler

ANHÄNGER AKTIONSTAG 2020

15. Februar 9 bis 17 Uhr



% Top-Angebote %



Modellneuheiten



Kompetente Beratung



Großer Gastrobereich



QR Code scannen, Gutscheine downloaden

*Für alle Einsatzbereiche

Wörmann GmbH • Torstraße 29 • 85241 Hebertshausen • 08131/29278-0 • www.woermann.eu



AUCH 2020 ANDERS

Zur jährlichen Mitgliederversammlung waren rund 30 Mitglieder des Vereins „Fleischerhandwerk – wir sind anders“ ins Deutsche Fleischermuseum nach Böblingen gekommen. Sie diskutierten über die Aktivitäten 2020.



Doch bevor Museumsleiter Dr. Christian Baudisch und die Vorsitzende des Vereins Stefanie Forster die Mitglieder am Sonntag begrüßten, lernten diese am Vorabend die Metzgerei Schneider in Pliezhausen kennen. Die Gastgeber Jochen Schneider und Agnes Häberle, beide Mitglieder im Verein, führten die Gruppe durch die Produktion am Stammsitz und sorgten für erlesene Kostproben. Die ausführliche Betriebsbesichtigung war für alle sehr interessant.

Ziel des Treffens war es, sich kennenzulernen, neue Ideen zu finden und Projekte zu besprechen, die das Fleischerhandwerk weiterhin positiv nach außen tragen und potenziellen Branchennachwuchs ansprechen. Auch aus dem Norden und Westen der Republik waren einige neue Mitglieder angereist, z. B. Andreas Dreyermann und André Durda (Bio-Metzgerei Dreyermann, Ahrensburg), die Fleischermeisterin Anna Steffen (Hof Steffen, Muxall) oder der Original Sonsbecker Grillmeister und Fleischermeister Christian Holz aus Alpen (NRW).

ALLERHAND GEPLANT

Über aktuelle und künftige Trends sowie die neu aufgesetzte Veranstaltung „Meat Love“ im Mai berichtete Christian Milk vom neuen Förderer Aichinger (Metzgermeister, Konzept- und Einrichtungsberater). Danach präsentierten diverse Mitglieder Ideen sowie geplante Projekte und Aktivitäten. So soll etwa ein Konzept erarbeitet werden, wie die Mitglieder auf Jobbörsen oder Azubi-Messen potenzielle Nachwuchskräfte ansprechen können. Weitere Ideen wie eine erneute Präsenz auf der Deutschen Grillmeisterschaft in Fulda, Teambuilding-Maßnahmen, Messepräsenzen u.v.m. sollen umgesetzt werden. *mth*
www.fh-wirindanders.com



THEKE

LEBERKAS – ODER WAS?

Neben der Weißwurst zählt der Leberkäse (auch Fleisch- oder Schweinekäse) zu Bayerns bekanntesten Spezialitäten. Es gibt ihn in allerlei Varianten – ob warm oder kalt genossen. Die Zutaten bestimmen den Geschmack.

Dabei hat die Spezialität ihre Wurzeln nicht in Bayern. Erfunden wurde der Leberkäse 1778 von einem Metzger, der mit dem Kurfürsten Karl Theodor aus der pfälzischen Linie der Wittelsbacher zu dessen Thronfolge nach München zog. „Kas“ bezeichnet im Bayerischen eine kompakte Masse, in Dialekten auch „Kasten“. Aus dem „Laibkas“ bzw. „Loabikas“ wurde im bayerischen Dialekt Leberkas – zwischen zwei Brötchenhälften gelegt die weißblaue Version des Hamburgers. Er besteht aus grob entsehtem Rind- und Schweinefleisch und Speck sowie Salz und optional Pfeffer, Macis, Koriander und Ingwer. Das gewürzte Brät wird in Formen gefüllt, gebrüht und in Kastenformen gebacken. Außerhalb Bayerns muss die Fleischspezialität als „... nach bayerischer Art“ oder „Bayerischer Leberkäse“ be- und gekennzeichnet werden. Der BEFFE-Anteil muss mindestens 7,5 % betragen. Leber muss – außer in einigen Varianten – nicht enthalten sein. Kunden sollten beim Kauf darauf hingewiesen werden, das Leberkäse nur bei mittlerer Hitze angewärmt werden sollte. Hier einige Sorten im Kurzportrait:

FRÄNKISCHER LEBERKÄSE

Obwohl in Bayern gelegen, enthält die fränkische Sorte – im Gegensatz zum restlichen Bayern – fein gehackte oder gekut-terte, rohe Schweineleber. Gerebelter Majoran gibt Geschmack.

ITALIENISCHER LEBERKÄSE

Hier sind 70 % Aufschnitt-Grundbrät und 30 % Schweineleber die Basis. Die Gesamtmasse enthält zudem rohes Ei. Das Brät wird in Pastetenformen gefüllt, die mit einem Cellobogen ausgeschlagen sind. Zum Überbacken wird der Deckel der Pastetenform entfernt.

KALBSKÄSE/KALBFLEISCHKÄSE

Die erste Variante enthält Gelbwurstbrät aus fein gekuttertem, mageren Schweinefleisch und Schweinebauch, Kalbfleischkäse hingegen Kalbfleischwurstbrät. Beide werden 90 Minuten bei mittlerer Hitze gegart.

PIZZALEBERKÄSE

Dem gekutterten Fleischbrät werden neben Käse weitere Zutaten wie Champignons, Paprikagemüse oder Peperoni zugegeben. Auch italienische Kräuter sind eine Möglichkeit der Veredelung.



PUSZTA-LEBERKÄSE

Angelehnt an den ungarischen Sprach- und Lebensraum, enthält diese Variante im Gegensatz zur urbayerischen, feinen Form vor allem rotes oder grünes Paprikagemüse.

PUTENFLEISCHKÄSE/PFERDELEBERKÄSE

Variante Nr. 1 enthält Putenfleisch, Eis und Speck; die zweite Sorte neben einem Teil Pferdefleisch auch Speck sowie Schweinefleisch. Letzterer ist in erster Linie eine österreichische Spezialität.

STUTTARTER LEBERKÄSE/ FLEISCHKÄSE

Schwäbische Metzger verfeinerten das ursprüngliche Rezept um die fehlende (Schweine)Leber, die fein gekuttert hinzugegeben wird. Mindestens 10 % davon sollten darin enthalten sein. Bei der Herstellung wird grob gewolfter Schweinebauch mit Bratwurst-Grundbrät vermischt. Kennzeichnend ist ein hoher Anteil an gekuttertem Schweinebauch. Als Gewürze dienen Pfeffer, Piment, Macis, Kardamom, Koriander und Majoran. Frische Zwiebeln können als Zutat ebenso enthalten sein.

WEISSER LEBERKÄSE

Dafür wird Bratwurst-Grundbrät ohne Pökelsalz verwendet. So bleibt das ungerötete Fleisch hell. Für Schweinskäse wird die Masse vor dem Backen mit einem Schweinenetz überzogen. Nicht zu verwechseln mit Kalbskäse. *mtH*





WISSENS-CHECK TRAINING: Know-how: Leberkäse-Varianten



Feiner Leberkäse



Grober Fleischkäse



Puszta-Leberkäse



Pizza-Leberkäse



Was verbirgt sich hinter Italienischem Leberkäse?



Wie hoch muss der BEFFE-Anteil bei Leberkäse sein?



Worauf sollten Kunden beim Kauf hingewiesen werden?



Aus welchen Wortbestandteilen besteht Leberkas? Was bedeuten sie ursprünglich?



Wie viel Prozent Leber muss ein Stuttgarter Leberkäse enthalten?



Welche Zutaten kennzeichnen einen Pizzaleberkäse?

Der Grund dafür war die größte Anzahl eingesandter qualifizierter Rezepte zum 2019er-Motto „Aufgespießt“. Mit 18 Einsendungen kreativer Snacks führten die Schüler von Fachbereichsleiter Bernd Roth die Schulwertung klar an. Der Nachwuchswettbewerb ist ein fester Bestandteil des Unterrichts. „Wir nehmen jedes Jahr daran teil und sind von Anfang an dabei gewesen“, sagt Roth und ergänzt: „Das Thema Snacking wird immer wichtiger und im Betrieb oft vernachlässigt. Die Schüler sollen angetrieben werden und kreativ sein was die Zubereitung und Präsentation betrifft.“ Am 8. Januar war es dann soweit. In den Praxisräumen begrüßte Andreas Stark, Business Development Manager Foodservice bei Homann Foodservice, 15 Schüler/-rinnen des ersten Ausbildungsjahres für Metzger und Fachverkäufer. Im theoretischen Teil wurden die Themen Trends, Zielgruppen, kreative Zubereitungstechniken, Rezeptkonzepte und Praxisbeispiele zur gelungenen Umsetzung behandelt. Das Hauptthema im Praxisteil war die Zubereitung von Hähnchensalaten. Convenienceprodukte sind für Bernd Roth eine Hilfe: „Aber: Wenn man sie einsetzt, muss die Qualität hoch sein, z. B. die Homann Salatmayonnaise. Die Schüler sollen lernen, dass man sie auch hochwertig einsetzen kann.“

GEMEINSAM KREATIV

In Vierer-Teams galt es, zwei eigene Salatkreationen auszuarbeiten und zuzubereiten. Dafür gab es eine breite Auswahl an Zutaten. Von klassischen Lebensmitteln wie Sellerie, Ei, Tomaten und Zwiebeln bis hin zu Zutaten für kreative Salate wie Mandelblättchen, Cornflakes oder Schokolade. Zudem stand ein Sortiment an Homann Foodservice-Saucen und Salatdressings zur Wahl. So entstanden kreative, schmackhafte Variationen, die in Gläsern oder Schälchen akkurat auf einem Tisch präsentiert wurden. Nacheinander stellten die Teams dann ihre Kreationen den Mitschülern vor. „Es hat Spaß gemacht gemeinsam im Team kreativ zu sein“, sagte eine Schülerin. Auch Andreas Stark war begeistert: „Wenn ich die Kreativität und die positive Energie unseres Nachwuchses im Fleischerhandwerk sehe, mache ich mir um die Zukunft keine Sorgen.“ 2020 findet der Nachwuchswettbewerb zum zehnten Mal statt. Informationen dazu sowie zum neuen Motto „Spicy Style“ unter: www.homann-snackstar.de mth

ZUM 2. MAL TOP

Nach 2017 gewann das Berufliche Schulzentrum Sulzbach-Rosenberg ein Snack-Seminar, das im Rahmen des Nachwuchswettbewerbes Homann Snack Star ausgelobt wurde.



Aufgrund der vielfältigen Auswahl an Zutaten entstand eine kreative Auswahl an Speisen. Nach der Zubereitung präsentierten die Teams den Mitschülern ihre Kreationen.



IM RUDEL NACH SACRAMENTO

DIRK FREYBERGER

(36, Teamcaptain)

Betrieb: Metzgerei Freyberger KG, Nürnberg



Warum Butcher Wolfpack?

Wir müssen etwas für unser Handwerk bewirken! Es gibt so viele geile Betriebe und Metzger/innen, aber es reicht nicht, nur einen (eigenen) geilen Betrieb zu haben. Wir müssen kämpfen: für unser ehrbares Handwerk der Metzger. Hier kann mit vollem Einsatz und viel Herzblut aktiv für unser Handwerk geworben und, vor allem unser Ansehen dauerhaft, nachhaltig verbessert werden.

Stärken im Team: Übersicht, Durchhaltevermögen, Zuschnitt, Veredeln, Taktgeber, Verbindungsstelle zwischen Zerlegung und Veredelung

Berufliches Motto: Ehrliche, authentische Qualität handgemacht.

MICHAEL MOSER (41)

Betrieb: Metzgerei Moser, Landsberg am Lech



Warum Butcher Wolfpack?

Sportlicher Wettkampf war für mich schon immer wichtig. Man kommt nur voran, wenn man sich mit den Besten misst. Als ich meine Berufswahl getroffen habe, war nicht ansatzweise zu erahnen, dass es mal solch eine Renaissance und Anerkennung des Metzgerhandwerks geben – geschweige denn eine Weltmeisterschaft ausgetragen würde.

Stärken im Team: Ich bin ein Allrounder – beherrsche alle Tätigkeiten – manche Weltklasse, manche gut bis sehr gut, keine schlecht.

Berufliches Motto: Ich bin positiv unzufrieden und hungrig danach, noch besser zu werden!

WERNER BRAUN

(55, Teammanager)

Betrieb: Metzgerei Braun/ Gasthaus Huberwirt, Sulzemoos-Wiedenzhausen

Warum Butcher Wolfpack?

Wir müssen für den Erhalt und das Image unseres Handwerks kämpfen.

Stärken im Team: Organisation, Kontakte und Fachkompetenz

Berufliches Motto: Bewahre das Alte, erkenne das Neue.



STEFFEN SCHÜTZE (38)

Betrieb: Metzgerei Hack, Freising

Warum Butcher Wolfpack? Bestimmt nicht, weil mir langweilig ist, sondern damit wir nicht aussterben! Ich möchte unser Metzgerhandwerk positiv, traditionell und modern in der Öffentlichkeit präsentieren.

Stärken im Team: Finishing, Kreativität, Marketing

Berufliches Motto: Machen ist viel krasser als nur wollen!



SIMON GRÄTHER (19)

Aktueller Betrieb: Metzgerei Ludwig Krammer, Pfaffenhofen an der Ilm (sonst Metzgerei Gräther, Herrenberg-Haslach)

Warum Butcher Wolfpack? Weil es eine Möglichkeit ist, gemeinsam etwas Tolles zu bewirken, Stärke zu zeigen und der Bevölkerung zu zeigen, was in unserem Beruf steckt.

Stärken im Team: Schönes noch schöner machen, Fleisch dekorieren.

Berufliches Motto: Geile Produkte kreieren und die Kunden mit ehrlichem Handwerk faszinieren.



JULIA BÖBEL (21)

Aktueller Betrieb: Fleischerei Scheller, Empelde / seit Oktober 2019: Studium Lebensmittelmanagement Hochschule Weihenstephan-Triesdorf

Warum Butcher Wolfpack?

„Weil es lehrreich ist, viel Spaß macht, dabei zu sein und man dabei interessante internationale Kontakte knüpfen kann.“

Stärken im Team: Kreativität und Ehrgeiz, Social Media (www.wurstjuly.de)

Berufliches Motto: #Fleischislife





Zum zweiten Mal nach 2018 nimmt das Butcher Wolfpack – WBC Team Germany an der World Butchers Challenge teil, die am 4./5. September 2020 in Sacramento/USA stattfindet. Hier stellen sich die Mitglieder des „Rudels“ kurz selbst vor.



INGOLF FISCHER (56)

Betrieb: Creativ Caterer und Wurstmanufaktur Grüner Wald UG, Leubsdorf

Warum Butcher Wolfpack? Als leidenschaftlicher Wurstmacher juckt es mir in den Fingern, Neues auszuprobieren und meine Erfahrungen weiterzugeben.

Stärken im Team:

Fels in der Brandung sein, Teamplayer

Berufliches Motto: Ich arbeite mit Herz und Seele, um mit meiner Individualität und meinen Kreationen unsere Kunden glücklich zu machen.



MARTIN JÄNTSCHKE (43)

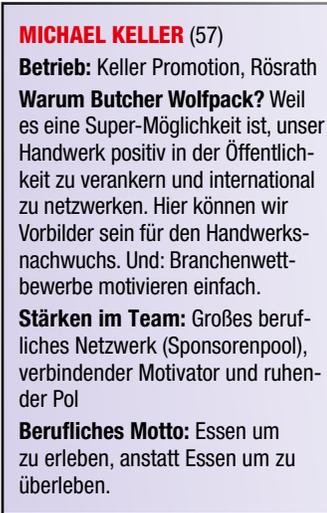
Betrieb: Zentrale DB Netz AG

Warum Butcher Wolfpack?

Als Metzger im Herzen und mit großer Leidenschaft für das Handwerk kann ich meine Fähigkeiten als Coach und aus der Prozesssteuerung einbringen.

Stärken im Team: Das Auge für das Besondere haben, Helfer und Unterstützer sein, fordern und fördern

Berufliches Motto: Kontinuierliche Verbesserung ist besser als verspätete Perfektion.



MICHAEL KELLER (57)

Betrieb: Keller Promotion, Rösrath

Warum Butcher Wolfpack? Weil es eine Super-Möglichkeit ist, unser Handwerk positiv in der Öffentlichkeit zu verankern und international zu netzwerken. Hier können wir Vorbilder sein für den Handwerksnachwuchs. Und: Branchenwettbewerbe motivieren einfach.

Stärken im Team: Großes berufliches Netzwerk (Sponsorenpool), verbindender Motivator und ruhender Pol

Berufliches Motto: Essen um zu erleben, anstatt Essen um zu überleben.



GUNNAR FLESSA (26)

Betrieb: Kein fester Betrieb, will verschiedene Betriebe kennenlernen (zuvor Luther Fleischwaren, Neustadt/Coburg)

Warum Butcher Wolfpack?

Um neue Dinge und Techniken zu lernen und allen Menschen zu zeigen, welches grandiose Handwerk wir ausüben. Dafür ist natürlich die internationale Ebene der WBC bestens geeignet.

Stärken im Team: Neben dem Handwerk die Kreativität, auch mal Unerwartetes auszuprobieren.

Berufliches Motto: Nur das Beste kommt auf den Tisch.“



MATTHIAS ENDRASS (31)

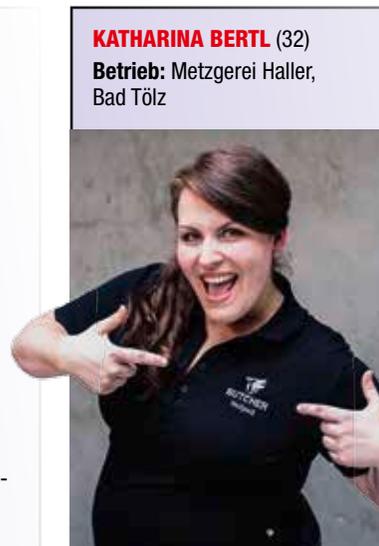
Betrieb: Metzgerei Endraß, Bad Hindelang

Warum Butcher Wolfpack?

Wir haben ein wunderbares Handwerk, das in die Welt getragen werden muss. Das Wolfpack tut das. Hier werden Visionen umgesetzt, die anfangs für nicht machbar gehalten werden. Unser Teamgeist hat familiären Charakter, man versteht sich, man streitet auch mal und findet eine Lösung.

Stärken im Team: Zerlegen, Zuschneiden, Parieren, Kommunizieren

Berufliches Motto: Erst wenn etwas unmöglich erscheint, wird es für mich interessant, es zu machen und in die Tat umzusetzen.



KATHARINA BERTL (32)

Betrieb: Metzgerei Haller, Bad Tölz

Warum Butcher Wolfpack?

Das war der größte Traum für mich. Ich liebe unseren wundervollen, kreativen Beruf und es ist für mich selbstverständlich, das positiv nach außen zu tragen und die Jugend mit unserer Leidenschaft anzustecken. Es lohnt sich, zu träumen, sich etwas zu trauen und über den Tellerrand zu schauen.

Stärken im Team: Ich bin eine Finisherin, die Veredlerin. Ich mache die Fleischteile und Produkte nach dem Ausbeinen und dem Zuschchnitt fertig und dekoriere sie.

Berufliches Motto: Deine unzufriedenen Kunden sind Deine größte Lernquelle. (Bill Gates)



Die für den Menschen ungefährliche Afrikanische Schweinepest (ASP) breitet sich von Ost- nach Westeuropa aus. Auch dem Handwerk drohen Konsequenzen, falls sich Wild- und Hausschweine in Deutschland infizieren.



RISIKO ASP

Die ASP führt bei Haus- und Wildschweinen zu schweren, oft tödlichen Erkrankungen. Die anzeigepflichtige Tierseuche wird durch Viren hervorgerufen. Die Experten des TÜV Süd geben einen Überblick zu den wichtigsten Fakten. Das Virus stellt laut Bundesinstitut für Risikobewertung (BfR) für den Menschen kein Gesundheitsrisiko dar. Dies gilt auch für den Verzehr von Lebensmitteln, die von ASP-infizierten Tieren stammen. „Ein solches Fleisch in Verkehr zu bringen, ist dennoch verboten“, sagt Dr. Andreas Daxenberger, Lebensmittelexperte beim TÜV Süd, und verweist auf Präventions- und Bekämpfungsmaßnahmen zur Vermeidung der Ausbreitung.

STAATLICHE BEKÄMPFUNG

Sollte die ASP in Deutschland auftreten, ist die Bekämpfung im Tiergesundheitsgesetz und in der Schweinepest-Verordnung geregelt. Das Friedrich-Loeffler-Institut hat Maßnahmen gegen die ASP unter Wildschweinen in Deutschland erarbeitet. Diese betreffen in erster Linie Jäger, Tierärzte und Landwirte. Sie regeln, was bei einem Ausbruch zu tun ist: Tritt die Tierseuche in einem Schweinestall auf, muss der gesamte Tierbestand getötet und beseitigt werden. Zudem wird ein Sperrbezirk ausgerufen, der besondere Sicherheitsmaßnahmen (u. a. Handels- und Transportverbote) umzusetzen hat. Das Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft weist auf ein Importverbot für Schweinefleisch und Erzeugnisse daraus

aus den betroffenen Ländern hin. Um das Einschleppen der ASP sowie anderer Tierseuchen in die EU zu vermeiden, ist das Mitbringen von Fleisch, Fleischerzeugnissen und Milch aus Nicht-EU-Ländern verboten. Reisende Verbraucher können die allgemeinen staatlichen Bekämpfungsmaßnahmen unterstützen, indem sie Vorschriften zum Mitführen von Lebensmitteln und Reiseproviant konsequent einhalten. Proviantreste müssen vor der Wiedereinreise nach Deutschland spätestens am Flugplatz weggeworfen oder am Grenzübergang für Tiere unzugänglich entsorgt werden.

VERBREITUNG UND ÜBERTRAGUNG

Das ASP-Virus trat vor 2007 überwiegend in Afrika auf, breitete sich dann aber über Osteuropa aus. Es wurde 2018 erstmals auch unter Wildschweinen in Belgien nachgewiesen. Anders als die klassische Schweinepest ist die afrikanische Variante in Deutschland bislang noch nie aufgetreten. Die Ausbruchszahlen in Europa sind jedoch gestiegen. 2019 waren laut Friedrich-Loeffler-Institut 1.911 Hausschweine betroffen (v. a. in Rumänien,

Polen, Ukraine, Bulgarien) sowie 6.361 Wildschweine (v. a. in Polen, Ungarn, Rumänien, Belgien). Bislang kamen 327 Fälle bei Haus- und Wildschweinen hinzu (*Stand 15.1.2020*).

Neben der Hauptübertragung von Tier zu Tier spielen bestimmte, regional vorkommende Zeckenarten eine Rolle. Auch über Ausscheidungen infizierter Tiere findet das Virus den Weg zu gesunden Tieren. Über große Entfernungen sind auch Reisende Überträger: In Fleisch und Rohwurst von Tieren, deren Infektion nicht erkannt wurde, können ASP-Viren mehrere Monate infektiös bleiben. Gelangen solche Lebensmittel in bislang unbetroffene Regionen, kann sich die Tierseuche weiter verbreiten. Fachinstitutionen raten daher dazu, Lebensmittelreste im Freien immer so zu entsorgen, dass Wildschweine sie nicht erreichen. Auch ist es deshalb in Deutschland verboten, Küchen- und Speiseabfälle an Schweine und Wildschweine zu verfüttern. Der Erreger ist sehr infektiös, so dass es sich auch durch Gegenstände (z. B. Schuhe, Transportfahrzeuge) verbreiten kann.

www.tuvsud.com/de

Weitere Infos im Netz

Friedrich-Loeffler-Institut:

<https://www.fli.de/de/aktuelles/tierseuchengeschehen/afrikanische-schweinepest>

Bundesinstitut für Risikobewertung: <https://www.bfr.bund.de/de>

Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft: <https://www.bmel.de/asp>

STROH IST DAS ZAUBERWORT

Über das Thema „Umbau in der Schweinehaltung“ diskutierten über 100 Bauern, Metzger, Tierschützer und Verbraucher auf einer Tagung in Pfaffenhofen.

Auf den Stockerhof der Familie Weichselbaumer eingeladen hatten die Arbeitsgemeinschaft bäuerliche Landwirtschaft (AbL) Bayern, ProVieh, Slow Food und die Genussgemeinschaft Städter und Bauern. Michael und Barbara Weichselbaumer stellten ihren Außenklima- und Strohhof für 500 Mastschweine vor. Rund 250.000 € haben sie dafür investiert und viel in Eigenarbeit geleistet. Der Stall ist zu drei Seiten offen

und so dem Wetter ausgesetzt. Die Schweine haben etwa dreimal so viel Platz, wie gesetzlich vorgeschrieben. Statt Vollspaltenboden gibt es planbefestigten Boden, der täglich mit Stroh eingestreut wird, mit dem sich die Tiere beschäftigen. Sie nehmen die verschiedenen Funktionsbereiche an und haben ungekürzte, gesunde Ringelschwänze. „Das macht viermal so viel Arbeit wie in den früheren Vollspaltenställen. Wir bereuen die



Entscheidungen für den Neubau aber keinen Tag“, sagt die Bäuerin. Dafür erlöst die Familie höhere Erzeugerpreise. Sie vermarktet direkt an den Metzger Joseph Huber, der in Ingolstadt und Umgebung fünf Filialen betreibt (Marke: Hubers Naturschwein).

Dr. Hermann Meiler leitete 30 Jahre das Veterinäramt Hof und war für den dortigen Schlachthof zuständig. Seiner Erfahrung nach weist ein großer Teil der Schlachtschweine schmerzhaft Schleimbeutelentzündungen an den Beinegelenken sowie Klauenveränderungen (Zehenspitzenang) auf. Er zitierte verschiedene Studien mit ähnlichen Ergebnissen und führt die tierschutzrelevanten Befunde

auf die Haltung auf einstreulosen Vollspaltenböden zurück. „Stroh ist das Zauberwort“, sagte der Tiermediziner. Der Metzgermeister Rüdiger Strobel aus Selbitz bei Hof setzt das mit seinen Partnern um. Seit 2015 verarbeitet und verkauft er ausschließlich Schweinefleisch von Strohschweinen, die er von zehn Schweinehaltern bezieht. Diesen zahlt er einen Aufpreis von 29 ct/kg Schlachtgewicht plus 10 ct/kg für gentechnikfreie Fütterung auf den Notierpreis bzw. auf eine Mindestnotierung von 1,69 ct/kg. Artgerechte Tierhaltung sei eine Chance für Metzger, sich vom Einheitsmarkt abzuheben, so Rüdiger Strobel. www.abl-bayern.info, www.metzgerei-strobel.de

Schweinepest: Was ist zu tun?

Der Fleischerverband Bayern empfiehlt Schlachtbetrieben einen Notfallplan bereitzuhalten und folgende Punkte vorbereiten:

- Bereiten Sie den **Antrag auf Zulassung** nach § 14g Abs. 2 Nr. 1 Buchstabe b Schweinepest-Verordnung i.V.m. Art. 12 des Durchführungsbeschlusses 2014/709/EU vor und nehmen Sie Kontakt zum örtlichen Veterinäramt auf. Voraussetzung für die Zulassung ist, dass Waren, die EU-weit gehandelt wird, getrennt von der, die nur national vermarktet wird, hergestellt werden. Da viele wohl keine Produkte ins Ausland liefern, ist diese Voraussetzung gegeben und eine Zulassung des Betriebes nach der Schweinepest-Verordnung sollte eine Formsache sein. Beachten Sie, dass die Behörde ihren Antrag auf Zulassung erst genehmigt, wenn die ASP tatsächlich ausgebrochen ist. Sie können den Antrag aber schon jetzt zur Prüfung beim örtlichen Veterinäramt (zur Weiterreichung an die Regierung) bzw. bei der KBLV einreichen.
- Erkundigen Sie sich bei ihrem **Reinigungsmittelhersteller** nach Desinfektionsmitteln, die gegen die ASP wirksam und DGV-gelistet sind. Gegebenenfalls kann gefordert werden, dass Transportfahrzeuge für Vieh direkt am Schlachthof gereinigt und desinfiziert werden müssen.
- Schauen Sie sich ggf. nach **alternativen Lieferanten für Schlachtvieh** oder Schweinefleisch um. Sollte die ASP bei ihrem Landwirt ausbrechen, werden Sie über einen sehr langen Zeitraum keine Tiere mehr von diesem beziehen können. Es kann durchaus ein paar Tage dauern, bis Sie wieder schlachten dürfen.
- Sprechen Sie mit ihrem Landwirt. Im Falle eines Ausbruchs in unmittelbarer Nähe zum Betrieb (in gefährdetem Gebiet) muss er eine **Genehmigung beim Veterinäramt** einholen, dass die Schweine zum Schlachtbetrieb transportiert werden dürfen. Damit der Antrag genehmigt wird, müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden. Statusuntersuchungen kann ein Landwirt auch vorher vornehmen lassen, so dass im Falle des Ausbruchs keine Zeit verlorengeht.
- Im Falle eines ASP-Ausbruchs in Bayern plant der Fleischerverband Bayern eine **Notfallnummer** freizuschalten, die auch am Wochenende und außerhalb der Öffnungszeiten zu einem Mitarbeiter des Verbandes führt. www.fleischerverband-bayern.de

**fleisch
net.de**

**Jetzt noch mehr
Branchennews auf
einen Klick**

Schauen Sie selbst mal rein!
www.fleischnet.de



Kann eine Schlachtung von Schweinen tatsächlich weitgehend stressfrei durchgeführt und damit die bestmögliche Fleischqualität geschaffen werden? Mit dieser Kernfrage beschäftigt sich der Bio-Hof Land.Luft im Rahmen eines Tierwohlprojekts.

SCHLACHTEN AUF DER WEIDE

Land.Luft ist ein Unternehmen der Lindner Group aus dem niederbayerischen Arnstorf. Im Fokus des Projektes steht die artgerechte Haltung von Schweinen der Rassekreuzung Schwäbisch-Hällisches Schwein/Duroc. Die Tiere werden ganzjährig in einem großen Areal im Freiland gehalten und erreichen zwischen sieben und neun Monaten das gewünschte Schlachtgewicht von 140 bis 170 kg. Um den Transportstress zum Schlachthaus zu vermeiden, werden sie auf der Weide geschlachtet. Dafür wurde ein spezieller Schlachthanter mit der nötigen EU-Zulassung entwickelt, in dem die Schweine betäubt und entblutet werden. Ihre weitere Verarbeitung, inkl. Fleischuntersuchung, findet im nahe gelegenen Zerlebetrieb statt.

DIE STUDIE

Da bisher kaum Erkenntnisse über die mobile Schlachtung beim Schwein vorliegen, begleiteten Univ.-Prof. Dr. Dr. habil. Manfred Gareis und der Lehrstuhl für Lebensmittelsicherheit der Tierärztlichen Fakultät der LMU München das Tierwohlprojekt. Die Ziele der Studie lagen auf der Beurteilung der Aspekte Tiergesundheit, Tierschutz und Tierwohl sowie der Kriterien zur Fleischhygiene, Lebensmittelsicherheit und Fleischqualität. Aus den gewonnenen Ergebnissen lassen sich Empfehlungen zur mobilen Schlachtung beim Schwein ableiten.

66 Mastschweine aus ganzjähriger Freilandhaltung wurden an elf Schlachttagen untersucht und beprobt. Tierwohl- und Tierschutzprobleme wie Technopathien und Verletzungen durch Kannibalismus, die oft bei Mastschweinen aus konventioneller Haltung beobachtet werden, wurden dabei nicht festgestellt. Aufgrund der Messungen auf Laktat im Blut und Cortisol im Speichel konnte eine fast stressfreie Schlachtung der Schweine belegt werden. Wichtige Voraussetzungen dafür sind der Einsatz von geschultem Personal, eine frühzeitige Gewöhnung der Schweine an den Anhänger und die Vermeidung der Einzelseparierung der Tiere unmittelbar vor der Betäubung.

Die zulässigen Zeitspanne zwischen Betäubung und Entblutung wurde eingehalten und so einem wesentlichen Tierschutzkriterium Rechnung getragen. Auch gesetzlich vorge-

schriebene Prozesshygienekriterien wurden erfüllt. Eine Zeitraum von über einer Stunde zwischen Entblutung und Ausweiden des Tieres wirkte sich nicht negativ auf Prozesshygiene, Fleischqualität und Keimbelastung der Organe aus. Die bei der visuellen Fleischuntersuchung erhobenen Organbefunde – vor allem bei Lunge und Leber – dokumentierten einen ausgezeichneten Gesundheitszustand der Tiere. Anhand der Bestimmung von pH-Wert, Leitfähigkeit und Tropfsaftverlust wurde die Fleischqualität aller Schlachtkörper als sehr gut beurteilt.

Das Schlachten auf der Weide gewährleistet, dass alle Belastungen, die mit dem Transport verbunden sind, vermieden werden und den wichtigsten Bedürfnissen der Tiere Rechnung getragen wird. Bereits wenn Schweine ihre gewohnte Umgebung verlassen, erfahren sie Stress. Hinzu kommen unbekannte Geräusche, Gerüche und Situationen durch das Transportfahrzeug, das Abladen, die Wartebuchten und das Zutreiben zur Betäubung in fremder Umgebung. Diese verängstigenden Faktoren entfallen bei der mobilen Schlachtung komplett. Die Resultate der wissenschaftlichen Untersuchungen sind in einer Dissertationsarbeit an der Tierärztlichen Fakultät der LMU München dokumentiert. Weitere Infos zum Biohof Land.Luft und dessen neuem Online-Shop gibt es unter www.landluft.bio.



VAKUUMFÜLLER VF 608 PLUS

MIETE MICH!

Sie möchten die neueste Technologie zu attraktiven Konditionen?
Entscheiden Sie sich für Mieten statt Kaufen und nutzen Sie die umfangreichen Vorteile, die sich daraus für Sie ergeben:

- ✓ Keine Anzahlung & Kreditsicherheiten notwendig
- ✓ Schonung Ihrer Liquidität
- ✓ Sichere Kalkulation mit mtl. gleichbleibenden Raten
- ✓ Attraktive monatliche Raten
- ✓ Ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis

**ATTRAKTIVE RÜCKNAHME-KONDITIONEN
FÜR IHRE ALTMASCHINE!**

KONTAKTIEREN SIE UNS!

Telefon: +49 7351 45-0

E-Mail: sales.machines@handtmann.de



www.handtmann.de

* zzgl. MwSt. / Mietdauer 60 Monate bei 10.000 Betriebsstunden /
Angebot gültig bis 31.12.2020 / Lieferung bis spätestens 28.02.2021



OFFIZIELLER SPONSOR DER
NATIONALMANNSCHAFT
DES FLEISCHERHANDWERKS

handtmann
Ideen mit Zukunft.

ERFOLGREICH MIT TRENDPRODUKTEN

FLEISCH TRENDS SIND **HANDT*** MADE

Bleiben Sie im Trend und investieren Sie in die modernste Füll- und Portioniertechnologie. Beim Neukauf eines Handtmann Vakuumfüllers erhalten Sie die Manuelle Form- und Schneideinheit MSE 441 inkl. 3 Formsätzen zum Sonderpreis. Kreieren Sie mit Handtmann moderne Trendprodukte in vielfältigen Formen!

SONDERPREIS

MSE 441 INKL. 3 FORMSÄTZE
nur 1.499,- €*

* zzgl. Mwst / Sonderpreis nur gültig beim Neukauf eines Handtmann Vakuumfüllers / Angebot gültig für Abschluss bis 31.12.2020 und Lieferung bis spätestens 28.02.2021



Abbildung ähnlich

www.handtmann.de



OFFIZIELLER SPONSOR DER
NATIONALMANNSCHAFT
DES FLEISCHERHANDWERKS

handtmann
Ideen mit Zukunft.

MIT DEM **GEIST** VON LANDSHUT

Rund 60 neue Fachkräfte – Meister, Verkaufsleiter oder Fleischsommelier – waren an der 1. BFS erfolgreich.

32 neue Meister/innen aus drei Ländern absolvierten den 440. Kurs
28 Metzger und vier Metzgerinnen durften feiern (Bild oben). Die Geschäftsführende Gesellschafterin Barbara Zinkl gratulierte 26 Handwerkern aus Deutschland, vier aus Österreich und zwei aus Luxemburg zum Meisterbrief als Lohn für elfwöchiges Büffeln. Marcel Pompe (22) aus Norden (Ostfriesland) hatte die weiteste Anreise, Stephanie Mayer (22) aus Landshut die kürzeste. Die Lokalmatadorin hatte eine verkürzte Metzgerlehre mit der Topnote 1,2 in der Metzgerei Weichslgartner (Altdorf) absolviert. Nun wird sie in der von ihrem Lebensgefährten Christoph Koch geführten Metzgerei Kumpfmüller (Obertraubling) arbeiten – mit Schwerpunkt Catering und Verkauf. Im Oktober 2020 will sie ein Betriebswirtschafts-Studium (Schwerpunkt Steuerwesen) an der OTH Regensburg beginnen. Langfristig könnte sie sich eine Selbstständigkeit mit eigener Catering-Firma oder die Übernahme der elterlichen Metzgerei vorstellen. Sich für die Branche zu engagieren „Mit Hand.Herz.Verstand“ (der Schullogan), junge Leute für die Berufe im Fleischerhandwerk zu begeistern und auszubilden, legte Barbara Zinkl den Absolventen ans Herz. Kursprecherin Yvonne Steinhart (28, Neufra, Baden-Württemberg) sagte, als Handwerker habe man zwar „lieber das Messer als den Taschenrechner“ in der Hand, aber dennoch die Fachtheorie gut bewältigt. Nun könne man die Zukunft selbst gestalten.

Drei Damen und zwei Herren schlossen ihren Verkaufsleiter-Kurs ab
Das Themenspektrum des elfwöchigen Vorbereitungskurses reicht von Praxisbereichen wie Rohstoff- und Warenkunde über Produktionsabläufe und Catering bis zur Fachtheorie mit Verkaufspsychologie, Personalschulung, Controlling, Hygiene- und Finanzrecht oder Marketing. Auch auf die selbstständige Führung einer Filiale wird in diesem Kurs vorbereitet. Der Praxisabschluss ist im Europäischen Qualitätsrahmen dem universitären Bachelor gleichgesetzt und eröffnet weitere Fortbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten. Die Absolventen zwischen 23 und 35 Jahren waren Kristine Böttinger (Stockach), Marias Falter (Regen), Katharina Walk (Schongau), Thorsten Geissler (Dormagen) und Saša Pece (Raubling). Kursbeste wurde Kursprecherin Katharina Walk (Bild mitte, 2. v. l.). Ihre berufliche Karriere begann sie mit einer kaufmännischen Lehre. Dann ließ sie eine Ausbildung im Fleischerfachverkauf in der Metzgerei Michael Kleiber (Memmingen) folgen, die sie mit der Topnote 1,1 abschloss. Seit Januar 2019 ist sie im elterlichen Betrieb, der Metzgerei Boneberger in Schongau, mit Führungsverantwortung im Fachverkauf tätig. Ab April möchte die 23-Jährige den Vorbereitungskurs zur Metzgermeisterprüfung in Landshut besuchen. Langfristig kann sich das Multitalent eine Übernahme des Familienbetriebes vorstellen.



18 Männer und drei Frauen sind nun Fleischsommelier/e
Die 21 Absolventen wurden in neun Tagen für Nuancen von Beef bis Pork, Veredelungsmethoden von Dry bis Whisky Aged sowie Fragen von Tierhaltung bis Metzgereimarketing sensibilisiert. Die Fleischprofis zwischen 18 und 56 Jahren kamen zu der Fortbildung mit Vorträgen, Exkursionen, Workshops und Praxistagen nach Landshut aus Bayern über das Saarland bis Berlin und Brandenburg. Alle Teilnehmer brachten Vorbildungen als Metzgermeister, Verkaufsleiter o. ä. mit und eigneten sich zusätzliches Fachwissen an, von Produktion und Kulinarik bis Sensorik über die besten Steak-Cuts bis zu raren Fleischsorten wie Wagyu & Co. Dazu seien deren Sinnesorgane für Methoden der Fleischbeurteilung geschärft worden, betonte der Sensorik-Dozent Dipl.-Ing. Manfred Winkler. Keiner habe sich auf seinen Meister-Lorbeer ausgeruht, sondern auf Weiterbildung gesetzt, um das Kernprodukt Fleisch noch besser kennenzulernen. Kursprecherin Melanie Grünwald (40) aus Emtinghausen in Niedersachsen war begeistert vom vielfältigen Kursinhalt und rief ihre Kollegen dazu auf, ihren tollen Beruf zu lieben und zu ehren.
www.fleischerschule-landshut.de

EINE HOHE KUNST

Naturgereifte, über längere Zeit fermentierte Rohwürste und Rohpökelwaren zählen zu den hochwertigsten Fleischerzeugnissen. Starterkulturen bringen den Reifeprozess in Gang.

Der Pro-Kopf-Verzehr von Rohwurst lag 2018 mit 5,3 kg hinter Brühwurst auf Platz 2; ebenso wie der Mengenanteil der Einkaufsmengen privater Haushalte an Fleischwaren und Wurst (18 %) – hinter Brühwurst mit einem Wert von 24,6 % (Quelle: Deutscher Fleischer-Verband, Jahrbuch 2019). Ursprünglich aufgrund ihrer langen Haltbarkeit entstanden, werden diese Delikatessen heute wegen ihres feinwürzigen Aromas sowie der Flexibilität im Geschmack hergestellt. Die Methoden dafür haben sich im Laufe der Zeit verfeinert, die Rohwurstproduktion bleibt aber nach wie vor eine hohe Kunst. Der Kreativität sind hinsichtlich Form, Beschaffenheit und Geschmack kaum Grenzen gesetzt. Ent-

scheidend ist das Zusammenspiel von Rohmaterial, Zusätzen und Reifeverfahren.

Die Herstellung von Rohwürsten und -pökelwaren basiert gleichermaßen auf traditionellem Handwerk sowie auf ausgewählten Technologien. Das Rohmaterial bildet die Basis für eine erfolgreiche Produktion. Zusätze wirken unterstützend und sind für Festigkeit, Farbe, Form und Geschmack verantwortlich. Salz sorgt für Geschmack, Farbe, Konservierung

Nützliche Links

www.beck-gewuerze.de, www.frutarom.eu,
www.hagesued.de, www.moguntia.com,
www.raps.de

und Bindung. Starterkulturen bringen den Reifeprozess in Gang, Zuckerstoffe sind deren Nahrung, Würzungen sorgen für eine besondere Note. Umrötehilfsmittel, z. B. Ascorbinsäure, fördern den Nitritabbau im Produkt. Bei der Rohwurstreifung laufen verschiedene Prozesse zugleich und nacheinander ab. Durch einen gesteuerten Reifeablauf werden Parameter wie Säuerung, Umrötung, Gelbfärbung, Trocknung und Aromabildung erzielt. Es gibt zwei Reifeverfahren:

- die *Naturreifung* mithilfe von Zucker und/oder Zuckermischungen in Verbindung mit Starterkulturen mit entsprechender Temperaturführung
- die *GDL-Reifung* durch GDL-Präparate, die auch bei niedrigen Temperaturen verarbeitet werden können

Starterkulturen sind lebende Mikroorganismen oder ihre Ruheformen, deren Stoffwechselaktivität bei Lebensmitteln erwünschte Wirkungen hervorruft. Die Wahl der richtigen Kulturen – passend zu den entsprechenden Reifepräparaten – ist ausschlaggebend für den optimalen pH-Wert-Verlauf des Reifeprozesses. Diese Kulturen setzen nicht nur die Verstoffwechslung in Gang. Sie gewährleisten auch die optimale Absenkung des pH-Wertes, schützen vor unerwünschten Mikroben, unterstützen die Umrötung und bilden schließlich den sortentypischen Geschmack der Rohwurst heraus. Die GDL-Reifung ist die kürzeste Form der Rohwurstreifung. Schnittfeste Ware ist je nach

Vorteile von Starterkulturen

- Kontrollierte Produktionsprozesse: Steuerung der Fermentationsdauer, zuverlässige Farb- und Geschmacksausbildung
- Sicherstellung einer standardisierten Produktqualität
- Reduzierung von Fehlfermentationen
- Kostenersparnis
- Schutz vor Verderbniserregern oder pathogenen Mikroorganismen





Hagesüd Interspace



Beck Gewürze und Additive



Frutarom

Kalibergröße nach fünf bis sieben Tagen verkaufsfertig, streichfähige Wurst sogar nach 24 Stunden. GDL steht für Glucono-delta-Lacton. Dieses Säuerungsmittel wird im wässrigen Milieu zu Gluconsäure umgewandelt, die den pH-Wert sehr schnell absenkt. Je höher der GDL-Anteil im Präparat, desto schneller und tiefer lässt sich der pH-Wert senken. Vorteilhaft ist dieses Verfahren für Betriebe, die keine Klima- bzw. Reifekammer haben.

MIKROORGANISMEN WIRKEN

Doch genug der Theorie. Nachfolgend werden einige Produkte und Neuheiten ausgewählter Unternehmen zu diesem Thema vorgestellt: Beck Gewürze und Additive führt unter der Bezeichnung „MicroStart“ Starterkulturen für die Rohwurstherstellung. Schnittfeste, schnell fermentierte Rohwürste mit kurzer Produktionszeit gelingen etwa mit MicroStart BE 25, die laut Unternehmen für einen ausgewogenen Geschmack und gute Farbbildung steht. Ebenso wirkt die Variante MicroStart BE 25 Mild, die zudem einen bacteriocinbildenden Bakte-

rienstamm zur Hemmung von Listerien beinhaltet. Einen solchen weist auch die Kultur MicroStart Safe auf, eine Mischung aus *Lactobacillus curvatus*, *Pediococcus acidilactici* und *Staphylococcus xylosum*. Diese Reife- und Schutzkultur ist für schnittfeste Rohwurst mit mildem Aroma einsetzbar.

Das Risiko Listerien, die ernsthafte Erkrankungen mit schwerwiegenden Folgen auslösen können, zu vermeiden, muss das Ziel jeglicher Produktion roher Fleischerzeugnisse sein. Dafür bietet Frutarom Savory Solutions die Lebensmittelkulturen der Bitec® Starter B-Range, die das Wachstum von *Listeria monocytogenes* hemmen. Durch diese Starterkulturen werden unerwünschte Mikroorganismen verdrängt und der pH-Wert gesenkt. Das verbessert die Abtrocknung, verkürzt und standardisiert den Reifeprozess und sorgt für eine zuverlässige sowie stabile Ausbildung von Farbe und Geschmack. Die Marke Bitec® umfasst zudem Viel-Stamm-Kulturen, Einstammkulturen zur Verbesserung der Farbe und des Geschmacks sowie reine Säuerungskulturen. Angeboten

werden etwa Bitec® Starter B1 für die traditionelle Fermentation sowie Bitec® Starter B2 für die schnelle Fermentation. Beide bilden ein kräftiges Reifearoma aus.

VIELFÄLTIGE AUFGABEN

Bei der Herstellung von Rohwurst müssen alle Faktoren so aufeinander abgestimmt sein, dass die Wurst ihre Feuchtigkeit von innen nach außen abgibt. Dazu eignet sich das Nitrosafe-Würzsoriment von Hagesüd in Kombination mit der auf die Würzungen zugeschnittenen Starterkultur Nitrosafe Zero. Diese ist eine Kulturmischung aus den Stämmen *Lactobazillus sakei* und *Staphylococcus carnosus*, die folgende Aufgaben im Reifeverlauf übernehmen: Reifekultur (geschmacksbildend), Schutzkultur (Aufbau einer Konkurrenzflora zu unerwünschten Keimen) und Starterkultur (pH-Wert senkend). Die pH-Wert-Absenkung geschieht in Abhängigkeit von der Art und Menge des zu verstoffwechselnden Zuckers, in Verbindung mit der richtig gewählten Reifetemperatur (>32°C). Das Ziel der Säuerung ist neben der mikrobiologischen

UNSERE GRILL-MARINADEN 2020: HIEB- UND STICHFEST



BEDEUTUNG VERSCHIEDENER MIKROORGANISMEN BEI DER ROHWURSTREIFUNG		
Organismus	Funktion	Auswirkung
Milchsäurebakterien	Bildung von Milchsäure Etablierung einer Wettbewerbsflora Evtl. Bildung von Bacteriocinen	Haltbarkeit und Sicherheit Textur Geschmack
Staphylokokken und Mikrokokken	Nitratreduktion Spaltung von Wasserstoffperoxid Abbau von Eiweißen und Fetten	Bildung und Stabilisierung der roten Farbe Bildung von geschmacksaktiven Komponenten
Schimmelpilze	Besiedelung der Oberfläche Abbau von Eiweißen und Fetten	Schutz vor Wachstum unerwünschter Organismen an der Oberfläche Bildung von geschmacksaktiven Komponenten

Sicherheit auch die damit verbundene Gel- und Texturbildung. Diese ist ausschlaggebend für die optimale Konsistenz des Endproduktes. Weitere Aspekte sind die schnelle Umrötung und die stabile Farbhaltung. Um das zu gewährleisten, bildet Nitrosafe Zero das Enzym Nitratreduktase aus, das eine schnelle, sichere Umrötung begünstigt.

„Auch auf die richtige Würze kommt es an. Daher bieten wir dazu die passenden Würzungen, etwa zur Herstellung einer Cervelat, einer Landjäger oder eines Pfefferbeißers® an“, erklärt Konrad Höffmann, Business-Manager für den Bereich Starterkulturen bei der *Moguntia Food Group*. Die bedarfsgerechte Auswahl an effizienten Starterkulturen erlaubt es, Textur,

Stabilität, Aroma und Haltbarkeit der Rohwurst gezielt zu steuern. „Für eine pikante Cervelatwurst empfehlen wir unsere Würzung M52232 Cervelat mit kräftiger Pfeffernote, die zusammen mit der Starterkultur M894209 PrestoStart® FF-CS2 zum Einsatz kommt“, ergänzt er. Die Milchsäurebakterien der Kultur Biostar Sprint von *Raps* sind laut Hersteller an die Bedingungen im Fleischbrät angepasst und produzieren schnell Milchsäure. Die im Milieu enthaltenen Staphylokokken sorgen für eine stabile Farbausprägung und ein charakteristisches Aroma. Durch die Schnelligkeit der Kultur werden Belegungszeiten der Reife-kammern minimiert. Die nächste Charge kann zügig fermentiert werden. Das Ergebnis: ein Produkt, das stets gleich aussieht und schmeckt. Dazu passend gibt es mit *Raps* Natursafe eine Add on-Kultur, die nichts am Produktionsprozess der Rohwurst an sich ändert. Die in beiden Kulturen enthaltenen Starterorganismen ergänzen sich in ihrer Funktion und können gemeinsam die Sicherheit der Wurst verbessern. *nth*



ANZEIGE



Rohwurst nach handwerklicher Tradition

Christian Schütz, Leiter Fachberatung bei der MOGUNTIA FOOD GROUP, erläutert die Erfolgsbausteine zur Herstellung einer sicheren und traditionell gereiften Rohwurst.

Durch den Einsatz einer **Starterkultur**, wie z.B. MildSTART® FB-CA4, eines der jüngsten Mitglieder in der Starterkulturen-Familie, kommt es zum Aufbau einer dominierenden Konkurrenzflora und zur Hemmung (Verdrängungseffekt) der unerwünschten Mikroorganismen in der Rohwurst. Hierbei sorgt harmonische Milchsäure für einen rasanten pH-Wert-Abfall und kreiert eine blumig milde Note. Durch die Zugabe von speziellen antagonistisch wirksamen Metaboliten (Enzyme) wird eine positive Hemmung auf *Listeria monocytogenes* erwirkt, was die Produktsicherheit deutlich erhöht.

Für **die richtige Würze** sorgt unsere „Rohwurst mediterran“ Gewürzmischung. Eine edle Kombination von Pfeffer und Ingwer sowie dem raffinierten Zusammenspiel von Macis und Piment geben Ihrer Rohwurst eine besondere mediterrane Note.

Zu guter Letzt bietet die MOGUNTIA FOOD GROUP auch noch **das hübsche Äußere** – Wursthüllen, Netzdärme, Faserdärme sowie ein umfassendes Sortiment an GRIDMASTER® Folien und Gewürzdärmen vollenden Ihre perfekte Rohwurst nach handwerklicher Tradition.

MOGUNTIA FOOD GROUP

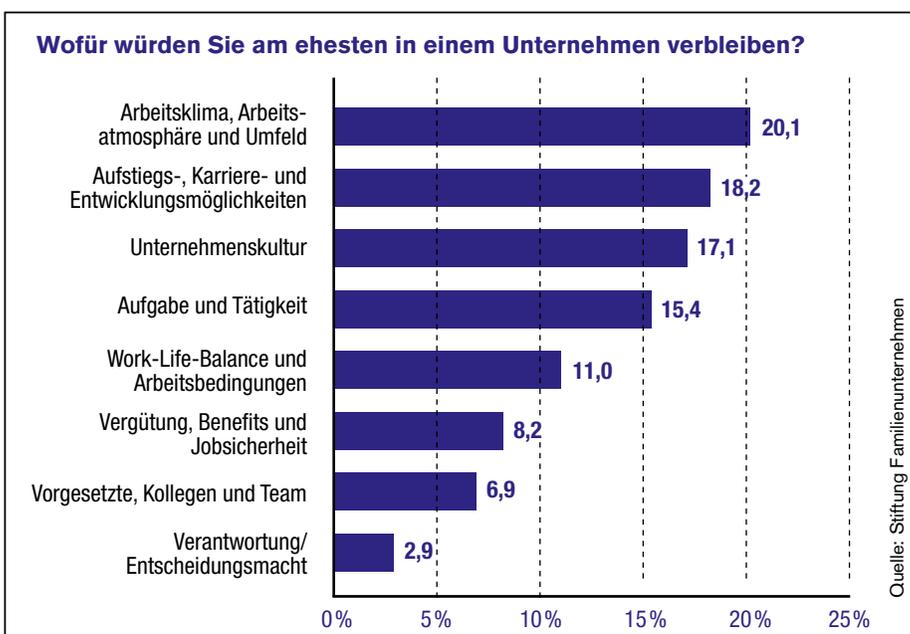
Nikolaus-Kopernikus-Straße 1 • 55129 Mainz • Tel.: +49 6131 58 360
Malberger Str. 19 • 49124 Georgsmarienhütte • Tel.: +49 5401 3370
www.moguntia.com



CHARAKTER VS. FACHWISSEN

Familienunternehmen punkten mit einer besseren Arbeitsatmosphäre. Das ist das Ergebnis einer Studie, die auf dem 4. „Karrieretag Familienunternehmen“ in Radevormwald vorgestellt wurde.

Diese Unternehmen bieten gute Voraussetzungen, um qualifizierte Mitarbeiter langfristig an sich zu binden. Angehende Fach- und Führungskräfte erachten eine gute Arbeitsatmosphäre als das wichtigste Kriterium für den langfristigen Verbleib in einem Unternehmen. Erst danach folgen Aspekte wie Karrierechancen, Tätigkeit und Vergütung. Die Befragung von etwa 500 Fach- und Führungskräften wurde im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen von der TU München auf dem „Karrieretag Familienunternehmen“ durchgeführt. „Das Ergebnis ist für Familienunternehmen eine sehr gute Nachricht“, sagt Stefan Heidbreder, Geschäftsführer der Stiftung. „Traditionell achten diese von Anfang an besonders darauf, dass ihre Mitarbeiter auch gut in das Team passen. Ganz nach dem Motto: Ein Gramm Charakter wiegt schwerer als ein Kilogramm Fachwissen“, ergänzt er. Insgesamt bewarben sich 2.000 Bewerber um einen der 600 Plätze.



Für 18,2 % der Befragten der Studie sind Aufstiegs-, Karriere- und Entwicklungsmöglichkeiten für die Weiterbeschäftigung in einem Unternehmen maßgeblich.

Auch frühere Umfragen belegen dass Familienunternehmen in besonderem Maße für ein gutes Arbeitsklima stehen. 81 % der Befragten geben an, dass diese eine bessere Arbeitsatmosphäre bieten als Nicht-Familienunternehmen. Auch flache Hierarchien (75 %) sowie ein kooperativer Führungsstil (72 %) werden den Familienunternehmen eher zugeschrieben.

Was genau eine gute Arbeitsatmosphäre ausmacht, war ein Untersuchungsgegenstand der wissenschaftlichen Befragung der Münchner Wissenschaftler. Die Teilnehmer des Karrieretags Familienunternehmen nannten eine gute Beziehung zu ihren Vorgesetzten (31,2 %). Es folgen der Zusammenhalt im Team (19 %), Wertschätzung und Respekt (14,2 %) sowie eine offene Kommunikation (8,8 %). Der 25. „Karrieretag Familienunternehmen“ findet am 29. Mai 2020 bei der Goldbeck GmbH in Bielefeld statt.

www.karrieretag-familienunternehmen.de

FILIALEN-
SPECIAL

Wachsen oder weichen?

2018 fand eine weitere Straffung des Filialnetzes im deutschen Fleischerhandwerk statt. Im Jahresverlauf eröffneten 470 neue Filialen, 912 Verkaufsstellen wurden geschlossen.

Oft sind es ehemalige Ladengeschäfte von geschlossenen Betrieben im direkten lokalen Umfeld, die von einem anderen Fleischerei-Fachgeschäft weitergeführt werden. Im Jahrbuch 2019 gab der Deutsche

Fleischer-Verband folgende Zahlen über die Struktur der Filialisierung im Fleischerhandwerk bekannt: Im Verlauf von 2017 wurden 340 Filialen weniger gezählt, im Jahr zuvor waren es 442 weniger. Mit den Schließungen

und der Konzentration auf attraktive Standorte ist in der Regel eine wirtschaftliche Reorganisation der Betriebe verbunden. Bundesweit gab Ende 2018 noch 7.750 fleischerhandwerkliche Filialen.

Die Reduzierung des Gesamtbestandes konzentriert sich auf die erste Jahreshälfte. In den vergangenen zehn Jahren trug der Anstieg der Filialen noch dazu bei, den rückläufigen Trend bei den Betriebszahlen im Fleischerhandwerk teilweise zu kompensieren. Mittlerweile überwiegt die Tendenz, das vorhandene Filialnetz durch die Schließung unrentabler Zweitverkaufsstellen zu optimieren. Regional betrachtet war 2018 die Anzahl der Filialen in Bayern(-143) sowie in Nordrhein-Westfalen am stärksten rückläufig (-45).

JEDER VIERTE BETRIEB MIT FILIALE

3.008 fleischerhandwerkliche Betriebe hatten Ende 2018 mindestens eine weitere stationäre Verkaufsstelle, die als Filiale geführt wurde. Damit war weiterhin gut jeder vierte Betrieb filialisiert (25,2 %). Bei Betrieben, die über vier und mehr Filialen verfügen, ist eine relativ stabile Entwicklung des Filialnetzes zu beobachten. Die Zahl der Be-

Foto: Colourbox.de

Grad und Anzahl der Filialisierung

	Filialen je 100 Betriebe	2014	2015	2016	2017	2018
Deutschland (Ø 66)						
Baden-Württemberg	61	1.340	1.336	1.308	1.247	1.205
Bayern	55	2.148	2.066	1.969	1.883	1.740
Berlin	50	92	80	80	68	53
Brandenburg	108	373	363	347	331	317
Bremen	81	36	36	36	33	30
Hamburg	24	26	25	22	24	21
Hessen	45	603	601	551	520	501
Mecklenburg-Vorpommern	133	185	178	175	146	152
Niedersachsen	60	613	643	609	580	547
Nordrhein-Westfalen	51	969	968	911	883	838
Rheinland-Pfalz	57	496	481	443	417	410
Saarland	55	89	84	83	85	78
Sachsen	138	947	876	845	834	808
Sachsen-Anhalt	139	550	523	478	468	453
Schleswig-Holstein	27	105	104	100	94	82
Thüringen	133	578	577	575	550	515

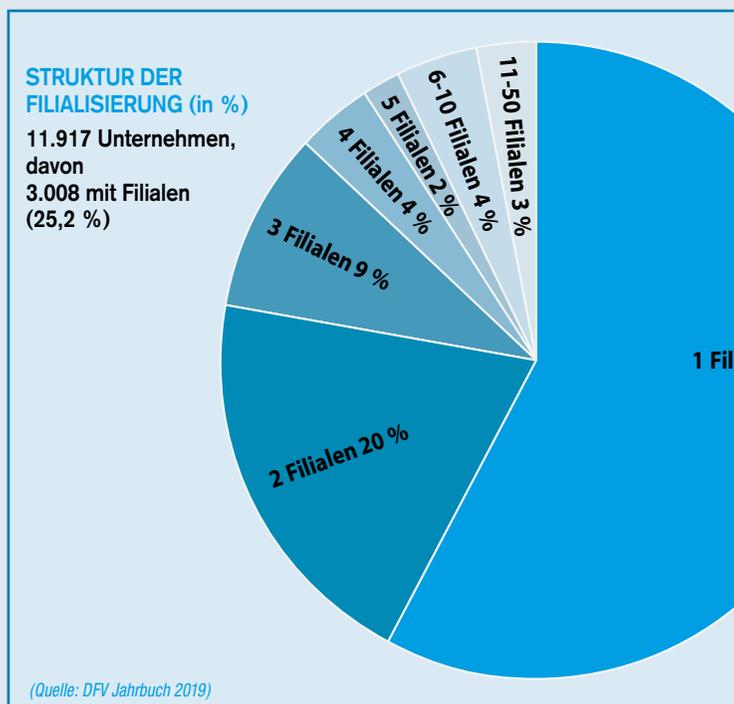
(Quelle: DFV 2014 bis 2018)

triebe mit einer Filiale sank im Jahr 2018 dagegen um 95 auf 1.745 am stärksten. Auch bei Betrieben mit zuvor zwei oder drei Filialen fand eine weitere Strukturreinigung statt. Die Großfilialisten arbeiten ausschließlich oder überwiegend mit eigenen Filialen oder fast ausschließlich auf Franchise-Basis. Dementsprechend wurden 91 ehemalige Filialen 2018 als eigenständige fleischerhandwerkliche Unternehmen neu gegründet, im Jahr zuvor waren es 105. Die Tendenz zur Ausgründung fleischerhandwerklicher Filialen zu eigenständigen Betrieben schwächte sich mit dem stetig sinkenden Bestand an Betrieben und Filialen deutlich ab. Vor fünf Jahren wurden 160 ehemalige Filialen in selbständige Betriebe umgewandelt, vor zehn Jahren waren es noch 192. 80 Unternehmen hatten 2018 zwischen elf und 50 Filialen – sechs Unternehmen weniger als ein Jahr zuvor. Zwischen 50 und 100 Filialen wiesen fünf Unternehmen auf. Die Zahl der Betriebe mit Filialen sank im ersten Halbjahr 2019 nur noch leicht. Zur Jahresmitte gab es 2.951 handwerkliche Fleischereien mit Filialen, 57 weniger als zu Jahresbeginn. Der Rückgang konzentriert sich fast komplett auf Betriebe, die bisher bis zu drei Filialen im Bestand hatten. Die Anzahl der Betriebe mit sechs bis zehn

Filialen blieb mit 131 konstant. Zu eigenständigen Unternehmen umgewandelt wurden von Januar bis einschließlich Juni 2019 bundesweit 49 Ex-Filialen – sechs weniger als vor einem Jahr.

VIELE HERAUSFORDERUNGEN

Im ersten Halbjahr 2019 sank die Zahl der fleischerhandwerklichen Filialen bundesweit um 269. Der Rückgang bewegte sich damit in fast der gleichen Größenordnung wie im Zeitraum des Vorjahres. Betroffen war hier vor allem Bayern, gefolgt von Thüringen, Baden-Württemberg und Sachsen-Anhalt. Generell ist die Anzahl der Filialen ebenso wie der Betriebe an sich – seit Jahren rückläufig. Eine der Hauptursachen dafür ist der immer noch andauernde Mangel an Fachkräften sowie Auszubildenden. Viele Fleischereien würden gerne eine weitere Verkaufsstelle eröffnen oder von einem Kollegen, der aufgrund alters- oder anders bedingter Gründe nicht mehr weitermachen kann oder will, übernehmen, können das aber aufgrund der genannten Gründe nicht umsetzen. Auch höhere Kosten – wenn Mitarbeiter vorhanden – schrecken so manchen Inhaber vor einer weiteren Filialisierung ab. Kostengünstiger sind Verkaufsmobile, die häufig als Versuchsballon für einen festen Standort dienen.



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!

Das Magazin für den Trendmarkt



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

Gemeinsam stark

Mit Vater Hans und Tochter Carmen hat die Metzgerei Heindl in Untergriesbach seit 2018 eine Doppelspitze aus zwei Generationen. Beide bringen ihre Erfahrungen und Ideen in die Betriebsabläufe ein und führen den Betrieb in die Zukunft.

Bewegte Zeiten hat die 1889 in Untergriesbach gegründete Metzgerei im östlichen Landkreis Passau in den vergangenen Jahren hinter sich. So brannte etwa im Juli 2013 ein Teil des Hinterhauses am Stammgeschäft in der Marktstraße nieder, was allerhand Neu- und Umbauten nach sich zog. Ein Jahr später eröffnete mit „Back & Heindl“ die siebte und flächenmäßig größte Filiale in einem Norma-Markt am Ortsrand der Marktgemeinde. Dazu hatte sich die Familie aber zuvor schon entschlossen, da ihr bewusst war, dass die Kundenzahlen infolge des Umbaus der Hauptstraße und des Ortszentrums wegbrechen würden.

Erst 2019 endeten

die Arbeiten dafür. Außerhalb des Ortes in einem Gewerbegebiet ist seit 2009 die Produktion angesiedelt, die von Carmen Heindls Lebensgefährten Christoph Scherr geleitet wird. „Bei uns ist immer etwas los. Man muss permanent vieles unter einen Hut bringen. Durch den Fachkräftemangel kommt man schon mal an seine Grenzen“, sagt die 38-Jährige, die dreifache Mutter ist. „Gerade entsteht in einem Nebengebäude unsere neue Küche mit zeitgemäßer Küchentechnik, um den Bedarf an warmen Speisen für Mittagsgesichte oder Catering besser bewerkstelligen zu können“, ergänzt sie. Zudem gibt es vermehrt Anfragen nach bayerischer Hausmannskost in Dosen wie Lüngrerl, Gulasch oder Rouladen, die man

dann auch noch besser bedienen könnte – professionelle Technik dafür vorausgesetzt. Seit 2000 ist die gelernte Fleischerei-Fachverkäuferin und Verkaufsleiterin im elterlichen Betrieb. Dieser wurde seit 1984 von Vater Hans und Mutter Irene zu dem gemacht, was er heute ist. Neben der Erstgeborenen hat das Paar drei weitere Kinder, die aber nicht oder nur sporadisch aushelfen können, da sie andernorts und im Ausland leben.

IMMER NAH AM KUNDEN

Wenige Kilometer von der österreichischen Grenze und 22 km östlich von Passau gelegen, hat Untergriesbach mehr als 100 Ortsteile, von denen viele nur aus einigen Häusern be-

Foto: Theimer



stehen. Doch auch dort sind die Heindlschen Wurstspezialitäten gefragt. Ein Fahrer, der am Umsatz beteiligt ist, versorgt die Kunden im Umkreis von rund 30 Kilometern dienstags bis samstags mit einem Verkaufsmobil im Rahmen einer festen Tour. „Da kann es schon mal sein, dass ein Kunde im Pyjama am Wagen einkauft“, sagt Carmen Heindl. Ein echtes Zeichen von Vertrautheit mit dem Untergriesbacher Metzger.

Nach und nach kamen seit 1998 die Filialen in Büchlberg (im Edeka-Markt), Passau-Neustift (Penny-Markt), Hauzenberg, Oberzell, Perlesreut und Untergriesbach (Norma) hinzu. Diese werden täglich mit zwei Fahrzeugen beliefert. „Die Initiative dazu kam von Bauträgern oder Kollegen, die einen regionalen Metzger bzw. Nachfolger suchten. Dafür ist eine gute Vernetzung nötig“, betont Hans Heindl. „Und so kommen wir auf etwa 80 Mitarbeiter, davon 30 % in Teilzeit. Regelmäßige Briefings sorgen dafür, dass das, was wir auf Facebook ankündigen und darstellen, auch von den Mitarbeitern gelebt wird. Letztlich hat sich alles positiv entwickelt“, sagt die Juniorchefin zufrieden. Die Schweine, von denen 55 pro Woche im

Schlachthof Passau geschlachtet werden, begutachtet Hans Heindl bei den Bauern oft selbst. Sie gelangen montags, mittwochs und freitags aus einem Umkreis von 40 Kilometer um Untergriesbach mit einem eigenen Viehtransporter zum Schlachthof. Da die Tiere um 3 Uhr früh bei den Bauern abgeholt werden, zählen die Heindls zu den ersten Kunden des Schlachthofs – das bedeutet ein hohes Maß an Frische. Drei bis vier Rinder pro Woche schlachtet zudem ein Metzgerkollege. Danach wird das Fleisch in der Produktion in einem Kreislaufsystem ohne unnötige Wege und Arbeitsvorgänge zu Fleisch- und Wurstwaren verarbeitet. „Wir sind eben ein Spezialist für Wurst, die rund 80 % zum Umsatz beiträgt“, sagt Hans Heindl. „Wir haben etwa 150 verschiedene Sorten, davon 20 bis 25 Sorten Salami“. Egal, ob Paprika-Speckwurst, Berner Würstl, Presssack, Pferdeknacker, Kalbskäse, Karreespeck, Kren-Bratwürste, Walnuss- oder Fit-for-life-Salami mit 40 % weniger Fett – an den Theken wird es den Kunden nicht langweilig. Viele Leute in dieser Region räuchern zuhause noch selbst und finden in der Metzgerei natürlich auch die passenden Teilstücke dafür. Der

Umsatzanteil Handel/Gastro liegt bei 15 %, Catering und Partyservice bei 5 %. Neue Inspirationen finden Vater und Tochter regelmäßig beim persönlichen Austausch mit Kollegen. „Sei es bei einem ‚Trüffeljagd-Event‘ oder beim Verein Fleischerhandwerk – Wir sind anders“, sagt Carmen Heindl. Dort ist sie mit ihrem Mitarbeiterinnen Jasmin und Nicole Mitglied – die Motivation dafür kam ganz von selbst. *mth*

www.metzgerei-heindl.de

KONZEPT

METZGEREI HEINDL – UNTERGRIESBACH

In 4. und 5. Generation geführter Familienbetrieb mit sieben Filialen (inkl. Stammhaus), Verkaufsmobil, Wurstaumat „Hans Wurst“ sowie weiteren Absatzkanälen, z. B. in Tankstellen. 23-maliger DLG-Bundesehrenpreisträger.

ERFOLGSFAKTOREN

- Qualität und Frische
- Hohes Maß an Transparenz
- Fairness und Nachhaltigkeit
- Metzger mit Herz und Verstand
- Kompetente, freundliche Mitarbeiter

PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba, Graef
- **Bandsäge:** Kolbe Foodtec 
- **Berufskleidung:** DBL 
- **Cliptechnik:** Tipper Tie
- **Füller:** Handtmann
- **Gewürze:** Raps, Frutarom Savory Solutions (Gewürzmüller), AVO-Werke, Pacovis
- **Kassensystem:** Mettler-Toledo
- **Kochkessel:** Sorgo
- **Kombidämpfer:** Rational, MKN
- **Kutter:** K+G Wetter
- **Ladenbau:** Aichinger
- **Pökelinjektor:** Rühle
- **Räucher- und Reifetechnik:** Sorgo
- **Scherbeneiserzeuger:** Maja-Maschinenfabrik
- **Spültechnik:** Meiko
- **Vakuumentchnik:** VC999, Multivac



- **Wolf:** K+G Wetter



Fotos: Metzgerei Heindl



Der Rabe bittet zu Tisch

Ochsen grillen auf Helgoland oder vier Grillstände und einen Ochsengrill beim Appener Familientag mit 30.000 Gästen – für die Pinneberger Fleischerei Raabe sind Herausforderungen gemacht, um sie anzunehmen.



Beide sitzen mir gegenüber: Michael Raabe blickt zu seinem Vater Peter: „Wurstmachen ist sein Ein und Alles. Ich könnte ihm nichts Schlimmeres antun als ihn bitten, zu Hause zu bleiben.“ Die Zusammenarbeit funktioniert gut und so ist der Deal für die beiden ein Gewinn. Ohnehin herrscht hier, wie in den meisten anderen Handwerksbetrieben, Personalmangel. Michael Raabe sagt: „Schon 2018 hatten wir arg zu kämpfen, das hat sich nicht geändert. Bevor wir eine weitere Filiale eröffnen können, müssen wir

die Abläufe und den Aufwand hier mit den derzeitigen Mitarbeitern schaffen.“ Michael Raabe, der das Unternehmen 2013 von seinem Vater Peter übernommen hat, scheut keine großen Events. Sein Vater zieht davor den Hut: „Der Aufwand ist enorm. Ich finde das beachtlich, was er da leistet.“ Peter Raabe, der die Fleischerei 1970 von seinem Onkel übernommen hat, hat nach der Übergabe an seinen Sohn seinen Beruf zum Hobby gemacht und unterstützt die Fleischerei mehrmals in der Woche. Seit 2015 betreibt die Fleischerei neben dem Hauptgeschäft mit Produktion eine Filiale. „Das passte wirklich gut“, sagt Michael Raabe, „ein ansässiger Bäcker, der in einem Nachbarort eine Bäckerei mit einem kleinen Supermarkt und einer Fleischtheke betreibt, suchte jemand mit Fleischkompetenz. Denn die Fleischtheke bekam er nicht gut in den Griff. Und der neue Partner sollte ein Handwerksbetrieb sein.“

ERFOLGSFAKTOREN

- Qualität durch Frische
- „Wurst ist unsere Stärke“
- Ehrlichkeit, auch gegenüber den Kunden
- Traditionsfleischerei mit gutem Ruf
- Mehrere Standbeine

KONZEPT

**FLEISCHEREI PETER RAABE
- PINNEBERG**

Traditionelle Fleischerei in Schleswig-Holstein. Ein Team aus 20 Mitarbeitern sorgt für Ladenverkauf im Hauptgeschäft und einer Filiale, ein vielfältiges Mittagsangebot sowie Catering- und Partyservice.

PROFI-PARTNER

- **Berufskleidung:** CWS-boco
 - **Cliptechnik:** Tipper Tie
 - **Därme:** Hanseata Fachgroßhandel
 - **Entschwarzer:** Maja Maschinenfabrik
 - **Füller:** Handtmann
 - **Gewürze:** Wiberg/Gewürzmüller (Frutarom Savory Solutions), Hela, Moguntia
 - **Kassensystem:** Mettler-Toledo
 - **Kochkessel:** Korimat
 - **Scherbeneiserzeuger:** Maja Maschinenfabrik
 - **Spültechnik:** Hobart
 - **Wolf:** Seydelmann
 - **Verpackungstechnik:** Multivac
- 

Inzwischen gibt es dort neben der Fleisch- und Wursttheke einen gut besuchten Mittagstisch, ausreichend Platz für die Konserven, für die die Fleischerei bekannt ist, sowie eine Käsetheke und eine SB-Kühltheke vor allem für Bratwürste, Wiener und Vorverpacktes. Alles gekennzeichnet mit dem sympathischen schwarzen Raben. „Den hat noch meine Mutter gezeichnet“, sagt Michal Raabe – inzwischen ist der Rabe etwas stilisiert, aber noch immer das prägnante Logo.



Im Raabe-Team arbeiten 20 Mitarbeiter, davon drei Gesellen und zwei Auszubildende in der Produktion sowie zwei Mitarbeiter in der Kalten Küche. „Die meisten unserer Mitarbeiter sind Allrounder: Die Gesellen müssen auch im Verkauf arbeiten. Besonders für die Lehrlinge ist das wichtig, sie bekommen so eine umfassende Ausbildung“, betont Michael Raabe.

Bootsfahrern beliebt“, berichtet er und erklärt in schönstem Norddeutsch: „Die Nachfrage ist so gut, dass wir da manchmal gar nicht hinter ran kommen.“ Die Wurstgläser, typisch norddeutsches Sauerfleisch oder Sardellenwurst, werden zudem über Hofläden vertrieben. Der Anteil von Wurst zu Fleisch in der eigenen Theke liege bei 60 %, schätzt Michael Raabe, „Wurst ist noch immer unser Hauptgeschäft.“

Beim Rindfleischverkauf vertraut er auf das hochwertige „Qualitätsrindfleisch aus Schleswig-Holstein“, ein Label, das der Fleischerverband Schleswig-Holstein mit dem dortigen Landwirtschaftsministerium kreiert hat, auch als Abgrenzung zu industriellen Angeboten.

Das Mittagsangebot, ein wichtiges Standbein, umfasst ein täglich wechselndes Hauptgericht sowie etwa 20 klassische Fleischerei-Angebote, wie Schnitzel, Bratwurst, Frikadellen, z. B. mit Bratkartoffeln „Das Tagesgericht ist fertig, alles andere wird erst dann für die Kunden frisch zubereitet“, sagt der Fleischermeister. Mit dem Mittagsangebot wird auch eine Firmenkantine beliefert: „Etwa 100 Essen pro Woche“, sagt er. „Und außerdem fährt ein Mitarbeiter unsere Rentnertour zu Kunden, die nicht mehr gut zu Fuß sind.“ Online-affine Kunden können sich auf der Website sowie via Facebook informieren. Sein aktuelles Vorhaben ist ein Newsletter: „Der wird die Kunden dann auf Veranstaltungen

gen und Aktionen hinweisen, natürlich auch auf den aktuellen Mittagsplan“, sagt Michael Raabe. Was sonst noch so anstehe, frage ich: „Wenn alles so weiterläuft, bin ich zufrieden“, sagt er bescheiden. *Heike Sievers*
www.peter-raabe.com

Foto: Sievers

FRISCHE AUF NORDDEUTSCH

Etwa 600 kg Wurst werden wöchentlich produziert. „Unser Steckenpferd ist Brühwurst-aufschnitt“, sagt Michael Raabe, „damit beliefern wir sogar Kollegen bis nach Hamburg.“ Außerdem produzieren sie eine argentinische Wurst – als Exklusivauftrag für Steakhäuser. Der Name Raabe steht auch für Konserven und Wurst im Glas. „Die Dosen – Eintöpfe, Suppen, Gulasch – sind vor allem bei Campern und

GEWUSST WIE CATERING UND PARTYSERVICE

39€*



Sie wollen Ihr Geschäftsfeld um professionelle Caterings und Partyservice-Angebote erweitern? Dann holen Sie sich Tipps zu den Grundlagen sowie neue Ideen aus den Best Practice-Beispielen in unserem Buch. Auf rund 200 Seiten finden Sie:

- **praxisnahe Checklisten und Kalkulationshilfen**
- **kreative Rezeptideen**
- **Expertentipps**
- **effiziente Küchentechnik**
- **bewährte Erfolgskonzepte**
- **Deko-Erlebniswelten**

Sichern Sie sich jetzt unser Buch für ein erfolgreiches Geschäft mit Caterings & Partyservice.

BESTELLEN SIE HIER ISBN 978-3-928709-18-7
www.fleischnet.de/shop



B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Ridlerstr. 37 • 80339 München

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

Eine ideale Basis

130 Mitarbeiter, 200 Kundenaufträge pro Tag: Die Metzgerei Palmberger aus Rosenheim vertreibt traditionell hergestellte bayerische Wurst- und Fleischspezialitäten. Bei Etikettierung, Faktura und Filialanbindung unterstützt die Software Apro.Con das Unternehmen.

Die Metzgerei beliefert Gastronomiebetriebe, Hotels, Kantinen, Großverbrauchermärkte sowie Lebensmittel Einzelhändler. Der Löwenanteil des Ertrags entfällt auf den Großhandel. Um die traditionell hergestellten Wurst- und Fleischwaren von Berchtesgaden bis München flächendeckend anbieten zu können, beliefert das Unternehmen seine Kunden mit eigener Fahrzeugflotte und arbeitet mit Vertriebspartnern und Logistikdienstleistern zusammen. Ferner betreibt der in zweiter und dritter Genera-

tion familiär geführte Betrieb zwei Filialen und ein Vertriebsbüro für München in Flintsbach am Inn. Schon vor zehn Jahren führte Palmberger Apro.Con als Stand-Alone-Lösung für

KONZEPT

METZGEREI PALMBERGER - ROSENHEIM

Die Metzgerei zählt zu den renommiertesten Adressen im Raum Rosenheim. Neben Privatkunden in den Filialgeschäften versorgt der familiengeführte Betrieb Kunden aus Hotellerie, Gastronomie und Lebensmittelhandel mit Wurst- und Fleischspezialitäten.

die Etikettierung ein. Seit April 2018 nutzt die Metzgerei das Warenwirtschaftssystem auch für Faktura, Filialanbindung, Preispflege und -kalkulation. „Wir haben die Einführung seit langem mit unserem Apro.Con-Ansprechpartner, der Firma Mörtl, und unserem IT-Dienstleister geplant“, berichtet Andreas Palmberger, Inhaber und Geschäftsführer der Metzgerei. Bei dem sehr hohen Auftragsvolumen sind Verpackung, Kommissionierung und Etikettierung heute wichtige Säulen des Palmberger-Vertriebsgeschäfts. Flexibilität spielt hierbei eine besonders große Rolle. „Wenn ein Kunde bis morgens 8 Uhr bestellt, erhält er die Ware

2
FILIALEN



Auch Zutatentexte, Inhaltsstoffe und kundenspezifische Preise zu den rund 2.500 Artikeln sind in der Datenbank hinterlegt – automatische Nährwertkennzeichnung inklusive..



noch am selben Nachmittag. Um dies zu schaffen, müssen alle Rädchen perfekt ineinandergreifen“, erklärt Andreas Palmberger. Die Metzgerei hat daher alle Informationen wie Zutatentexte, Inhaltsstoffe und kundenspezifische Preise zu den rund 2.500 Artikeln in der Apro.Con-Datenbank hinterlegt – automatische Nährwertberechnung inklusive. Das Unternehmen nutzt im Zuge der Umstellung zudem einheitliche Nummernkreise. Diese bilden heute die Basis für eine schnelle und korrekte Abwicklung aller Bestellungen – von der Kommissionierung bis zur Rechnungsstellung.

VERPACKEN UND ETIKETTIEREN

Die Metzgerei vakuumverpackt ihre Wurst- und Fleischspezialitäten direkt nach der Produktion und versieht sie mit einem Lageretikett. Ein Mitarbeiter wählt dazu am Touchscreen-Industrie-PC in Apro.Con einfach den Artikel aus einer Liste. Auf Knopfdruck erhält er das passende Etikett mit Abpackdatum. Dank des flexiblen Vorverpackens kann man so auf spontane Bestellungen schnell reagieren. Steht ein Auftrag an, holt der zuständige Mitarbeiter die bestellten Artikel aus dem Kühlhaus, verwiegt die Waren gegebenenfalls und wählt den zu beliefernden Kunden in der Software aus. Diese stellt auf Basis dieser Informationen ein Etikett mit dem gewünschten Layout des Kunden und allen LMIV-relevanten Informationen wie Zutatentexte, Inhaltsstoffe, Allergenkennzeichnung, Herkunft, Mindesthaltbarkeitsdatum, Nährwertangaben, Chargennummer und Gewicht bereit.

In der Etikettendatenbank ist für jeden Kunden ein anderes Etikett hinterlegt. Die Metzgerei kann so ohne großen Aufwand auch auf individuelle Ansprüche der einzelnen Kunden eingehen. „Der eine will sein Etikett mit seinem eigenen Logo, der andere mit dem Palmberger-Logo. Der Nächste hätte sein Etikett gerne ohne Preisauszeichnung oder

möchte sein SB-Regal mit optisch ansprechenden Schmucketiketten für den Kunden attraktiver machen“, sagt Andreas Palmberger. Alle diese Wünsche zu erfüllen, wäre manuell nicht möglich. In der Software genügt ein Fingertipp.

EINHEITLICHES BESTELLWESEN

Diese kommt aber nicht nur in der Etikettierung und Kommissionierung zum Einsatz, sondern bildet auch das Rückgrat des Bestellwesens. Der Clou: Auch Vertriebspartner und firmeneigene Vertreter erfassen ihre Bestellungen über das Apro.Con-System der Metzgerei.

Anschriften, Zahlungsmodalitäten, Artikel und ausgehandelte Preise sind in einer Kundendatenbank hinterlegt. Der Mitarbeiter erfasst bei Auftragseingang alle Informationen mithilfe vorgefertigter Formulare und Drop-Down-Menüs mit wenigen Mausklicks, anstatt wie früher alles per Hand einzugeben. Daraus lassen sich später auch Lieferscheine und Rechnungen per Knopfdruck generieren. Zudem ist ein Modul für das Mahnwesen integriert. Die Metzgerei Palmberger hat mit der Einführung der Software und der zentralen Pflege von Artikel-, Kunden-, Preis- und Rezepturdaten in einer Datenbank die Grundlage geschaffen, auch andere Unternehmensbereiche in die Warenwirtschaft einzubinden. Die drei Filialen sind bereits verknüpft. Vom Büro aus überprüfen die zuständigen Mitarbeiter bequem, wie die Verkaufsstellen wirtschaften und legt Angebotspreise fest, die die Software nach Ablauf des Aktionszeitraums automatisch auf den Standardpreis zurücksetzt. Das nächste Projektziel ist die Integration des Wareneingangs mit der Pflege von Lieferantendaten und -preisen.

www.metzgerei-palmberger.de
www.aprocon.de



PROFI-PARTNER

- **Wägetechnik:** Mettler Toledo
- **Warenwirtschaft:** Apro.Con
- **Betreuung:** Syner.con (Braun Waagen)

ERFOLGSFAKTOREN

- **Hoher Anspruch an die eigene Qualität**
- **Präzise zugeschnittenes Bestellwesen**
- **Individuelle Etikettierung nach Kundenwunsch**
- **Flexible Verpackung, moderner Fuhrpark**
- **Mehrere Standbeine**



Firmengründer Fritz Kramer 1929: Alles begann mit Fritz Kramer Isolierungen.



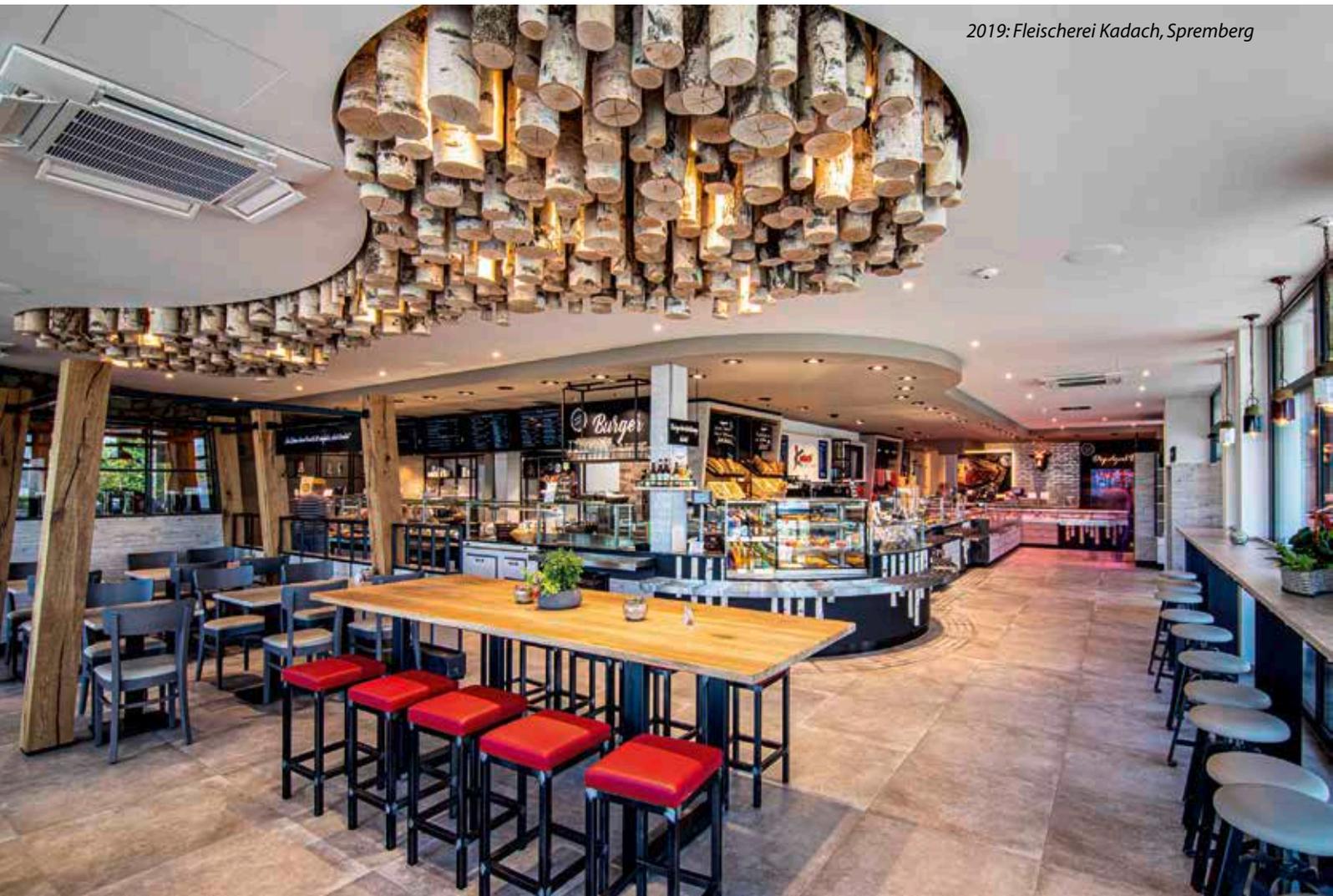
Kombiladen aus den 1960er-Jahren

90 JAHRE JUNG

Ideen entstehen, Ideen begeistern, Ideen bewegen
– neun Jahrzehnte Kramer sind eine Geschichte des
immerwährenden Sich-neu-Erfindens.

Mit gerade einmal drei Mitarbeitern gründete Fritz Kramer 1929 seinen Kleinbetrieb namens Fritz Kramer Isolierungen. Niemand konnte damals ahnen, dass aus seinem Abenteuer ein Vorzeigebispiel für den erfolgreichen Mittelstand im Schwarzwald werden würde. Heute agiert die Kramer GmbH aus Umkirch bei Freiburg regional, national und international erfolgreich in

2019: Fleischerei Kadach, Spremberg





In den 1970er-Jahren wurde es bunter.

den Bereichen Dämmtechnik, Kühlraum- und Ladenbau. Als starkes, mittelständisches Familienunternehmen mit knapp 280 Mitarbeitern und einem 2019er-Umsatz von rund 80 Mio. €. Oder vielmehr, wie es Geschäftsführer Matthias Weckesser zum Jubiläum im November 2019 formulierte: „Wir sind kein Industriebetrieb, aber auch kein kleiner Handwerksbetrieb.“

Wann immer sich in den vergangenen 90 Jahren Trends aufgetan haben, war Kramer an vorderster Front mit dabei. Etwa, als die Wirtschaftswunderjahre nach dem Zweiten Weltkrieg einen Kühlräume-Boom auslösten. Oder als im Lebensmitteleinzelhandel Tante-Emma-Läden von großen Supermärkten abgelöst wurden, inklusive Wandel vom Mini-Kühlraum zur Maxi-Kühlhalle. Nicht weniger umwälzend waren die Veränderungen über Jahrzehnte hinweg bei den Kühltheken. Ging es beim ersten Kramer-Exemplar 1963 vor allem darum, den Kunden schiere Masse an Fleisch- und Wurstwaren zu präsentieren, dürfen es heute opulente, architektonisch herausfordernde Ladenbauten mit erlesenem Materialmix sein. Denn: Das Auge isst und kauft mit.

SERVICE AN ERSTER STELLE

Realisiert werden Einrichtungen für Metzgereien, Bäckereien, Konditoreien und Cafés, Feinkost & Fisch sowie den LEH – von der Planung über die Produktion und Montage bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe. Obwohl über die Jahrzehnte hinweg die Ladenbauten in Großmärkten des LEH immer wichtiger wurden, behielt auch das Traditionshandwerk von Metzgern und Bäckern einen großen Stellenwert. Erklärtes Ziel ist es, auch für kleinere Geschäftsflächen marktfähige und zukunfts-trächtige Lösungen zu finden. Dafür braucht es nicht nur den eigentlichen Ladenbau, son-

Meilensteine

- 1929:** Gründung von Fritz Kramer Isolierungen in Grenzach
- 1936:** Umsiedelung nach Rheinfelden; Idee: schlüsselfertige Kühlräume
- 1950:** Erste Niederlassung in Freiburg
- 1955:** Fritz Kramers Neffe Hein Gass wird Geschäftsführer
- 1960:** Freiburg wird Hauptsitz
- 1970 bis 1990:** Ausbau der Geschäftsbereiche
- 1998:** Matthias Weckesser, Schwiegersohn von Heinz Gass, wird Geschäftsführer
- 2010:** Umzug in den neuen Stammsitz samt Produktionshalle in Umkirch
- 2013:** Eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung
- 2016:** Kühlraumbau für deutschen Discounter-Konzern in ganz Europa
- 2017:** Erweiterung der Produktionshalle
- 2020:** Einstieg von Daniel Weckesser (31) in vierter Generation

dern ein professionelles Rundum-Paket, bei dem der Servicegedanke an erster Stelle steht. Ein Konzept, das mit einer Standortanalyse anfängt und über das eigentliche Projekt hinausweist. Eine Planung und Ausführung, die das Grafikdesign und die Beleuchtung ebenso berücksichtigt wie das After-Sales-Management. Darüber hinaus legt das Unternehmen großen Wert auf ein gewachsenes Netzwerk aus langjährigen Partnern und Lieferanten.

DER KRAMER-SPIRIT

Ein Beispiel: der Umbau des Stammhauses der Metzgerei Winterhalter in Elzach. Auf dessen komplette Entkernung folgte eine sechswöchige Umbauphase, in der die Traditionsmetzgerei ein neues Gesicht erhielt, dominiert von einer Design-Balance zwischen urigen Fichtenholzschildeln und dunklen Fliesen im Pariser Metro-Style. Technisch hielten Klassiker wie die Heißecke für den traditionellen Mittagstisch ebenso Einzug wie ein SB-Bereich mit Snacks. Hinter der Bedientheke bieten große Glasschiebeelemente Einblicke für die Kunden in den Dry-Age-Reiferaum.

Ein weiteres Beispiel für den Kramer-Spirit ist das „Genusswerk“ der Metzgerei Kadach in Spremberg. In der ehemaligen McDonald's-Filiale werden nun hausgemachte Burger serviert, frisch zubereitet vor den Augen der Kunden. Dazu gibt es ein hochwertiges Metzger-



2014: Metzgerei Frik, Kirchheim/Teck



Führungs-Trio (v.l.): Matthias Weckesser, Daniel Weckesser und Alexander Butsch

Sortiment, Dry Aged-Beef und ein komplettes Angebot vom Frühstück über den Mittagstisch bis hin zum Abendessen. Als dekoratives Element zieht sich Birkenholz wie ein roter Faden durch das Genusswerk. Highlight: die Nachahmung eines Bergbaustollens im Sitzbereich samt Eingang mit massiven Holzbalken, Trennwänden aus handgefertigten Betonsteinen und einer dunklen Wandverkleidung, die an Kohle erinnert. Auch eine 25 m lange Theke mit auffälliger Verkleidung sticht ins Auge. Die Breisgauer können bei ihren Projekten aus ihrer jahrzehntelangen Erfahrung in den Branchen und aus den Synergieeffekten der Geschäftsbereiche schöpfen. So fühlt sich das Unternehmen bis heute einem seiner Leitsätze entsprechend „immer eine Idee voraus“.

Das erklärte Ziel formuliert Geschäftsführer Alexander Butsch: „Wir wollen nachhaltig wachsen, nicht auf Teufel-komm-raus.“ Was es dazu braucht? Gesellschafter, die Gewinne immer wieder ins Unternehmen stecken. Die haben die Schwarzwälder, denn im vergangenen Jahrzehnt wurden 29 Mio. € reinvestiert. Dazu kommt in diesem Jahr mit dem 31-jährigen Daniel Weckesser die vierte Weckesser-Generation in die Firma. Ein Junior, der viel mit Kramer vorhat: „In jedem einzelnen von uns steckt noch großes Ideenpotenzial.“ Die nächsten 90 Jahre können kommen. *chb*
www.kramer-freiburg.com



UPDATE: RÄUCHERTECHNIK

Energie sparen und Ressourcen schützen ist in der Produktion nicht nur aufgrund geringerer Kosten zu empfehlen. Nachhaltige und effiziente Klima- und Räuchertechnik ist in der Branche längst etabliert. Hier einige Neuerungen von ausgewählten Herstellern, die auch dem Metzgerhandwerk Chancen für mehr Nachhaltigkeit ermöglichen.



Kerres Anlagensysteme

Feine Art des Räucherns

Ein vielfältiges Portfolio an Räucher- und Klimatechnik bietet Kerres Anlagensysteme – vom Kombischrank CS 350 für Handwerksmetzger bis zur großen Industrieanlage. Mit einem neu entwickelten Hybrid-Luftumwälzungssystem für Universal-Rauch-Koch- und Backanlagen kann der Anwender laut Hersteller bei jedem Prozess die Umluft vertikal und horizontal betreiben und erreicht so schnelle Prozesszeiten und einen großen Output. Er spart Energie, es gibt weniger Gewichtsverlust bei der Ware sowie absolute Gleichmäßigkeit bei hoher Wagenbeladung. Diese kann hängend oder liegend auf den Rauchwagen erfolgen. So gelingen etwa Beef Jerky oder

liegende Minisalami mit bis zu 38 Auflagen. Die Kombikammer 1600 ist zum Trocknen, Räuchern, Kochen, Heißluftgaren, Braten und Duschen geeignet. Das bewährte smoke-air-Umwälzsystem sorgt für geringen Gewichtsverlust. Zudem ist wahlweise eine integrierte oder separate Raucherzeugung möglich. Zum Reifen feiner Salami, luftgetrockneter Würstchen oder Rohschinken gibt es ein Klimastandgerät für isolierte Räume (3 bis 15 m²). Es sorgt für ein konstantes Klima zwischen 12 und 26°C bei einer Luftfeuchte von 74 bis 90 % und kann an vorhandene Verbund-Kühlssysteme oder ein externes Kühlaggregat angeschlossen werden. www.kerres-group.de



Reich Thermoprozesstechnik
Effizient und nachhaltig

Klimaschutz genießt bei Reich Thermoprozesstechnik nicht erst seit 2019 einen hohen Stellenwert. Permanent werden die Anlagen weiterentwickelt und bezüglich Effizienz und Nachhaltigkeit verbessert. Kurze, energieeffiziente Prozesse sparen Ressourcen. Die Airmaster®-Anlagen arbeiten mit einer intelligenten Umluftführung, kombiniert mit einer hohen Um- und Frischluftleistung sowie leistungsstarken Räucherzeugern. Rohwurst und Rohpökelwaren reifen und trocknen etwa im Airmaster® UK. Das Reich-Klimapakett macht die Räucheranlage zum Allrounder und steht so für hohe Flexibilität beim Einsatz. So können tagsüber Koch- und Brühwürste, nachts dünnkalibrige Rohwürstchen wie Landjäger hergestellt werden. Das Reifen, Räuchern und Trocknen dicker Rohwürste und Rohschinken findet am Wochenende statt. Klimaprozesse werden mit dem Frischluft-Enthalpie-System und dem Reich Ecomizer kombiniert. Ein Sensor misst ständig Klimadaten der Außenluft und überträgt sie an die Steuerung. Bei geeigneten Außenluftzuständen werden die Produkte mit Frischluft getrocknet, so dass die Kühlung nur noch der Temperierung dient. So bietet der Ecomizer ein großes Energieeinsparpotenzial. Alle Anlagen sind mineralisch vollisoliert und erlauben mit einer effizienten Wärmedämmung eine gute Ökobilanz, da mehr Energie gespart wird, als bei der Herstellung eingesetzt werden muss. Alle Zulieferteile stammen aus Deutschland, was kurze Transportwege zur Folge hat. www.reich-germany.de

Fotos: Reich Thermoprozesstechnik, Fessmann, Red Arrow

Red Arrow
Räuchern ohne Späne

Red Arrow hat einen Rauch entwickelt, der die Werte der Tradition mit den Anforderungen der Zukunft verbindet – CleanSmoke, gereinigten Rauch. Schadstoffe wie Asche, Teer, PAK's und Benzo(a)pyren werden entfernt. Nur wesentliche Inhaltsstoffe des Rauches, die für den Geschmack, die Farbgebung, die Haltbarmachung und die Textureigenschaften des geräucherten Lebensmittels verantwortlich sind, bleiben erhalten. Der Räucherprozess gestaltet sich wirtschaftlich und umweltfreundlich. Die Reinigung der Räucherkamern und des Räucherzeugers, der an ein zentrales CIP-System angeschlossen werden kann, wird vereinfacht und führt laut Unternehmen zu Einsparungen von Reinigungsmitteln und Wasser (ca. 39 % im Vergleich zum Reibrauch, bis zu 88 % im Vergleich zum Glimmrauch). Der CO₂-Ausstoß werde um bis zu 80 % gegenüber üblichen Räucherverfahren reduziert. Auch die Feuer- und Explosionsgefahr sinkt und die Betriebshygiene wird durch das Fehlen von Stäuben durch Holz und Asche verbessert. www.red-arrow-deutschland.de, www.cleansmoke.eu



Fessmann
Umweltschutz in Serie

Schon seit zehn Jahren legt Fessmann bei seinen Anlagen mit der Eco.Line-Bauweise Wert auf eine nachhaltige Arbeitsweise. Permanent weiterentwickelt, beinhalten diese neben der Triplex-Isolierung weitere Merkmale, z. B. energieeffiziente Lüftermotoren mit Frequenzumrichter, einen geringen Energie- und Wasserverbrauch bei Kühlprozessen sowie die sparsame Nutzung von Räucher- und Reinigungsmitteln. Die Isolierung besteht aus mehreren Schichten: Der Raum zwischen den beiden Edelstahlplatten (Außen- und Innenwand der Kammer) wird unter Hochdruck mit PU-Schaum ausgeschäumt. Auf der Innenseite der Wand ist zusätzlich eine Hochtemperatur-Isolierplatte verbaut, um das dampfdichte Verschweißen der Kammern zu ermöglichen. Durch diese Konstruktion lässt sich der Energieverlust der Anlagen im Vergleich zu herkömmlichen Isolierungen laut Unternehmen um mehr als 20 % senken. Durch das patentierte Top-System zur flexiblen Anpassung der nötigen Rauchdichte an die Anforderungen jedes Produkts können in den Ratio-Räucherzeugern hohe Rauchdichten bei sehr niedrigem Verbrauch erzeugt werden. Je nach Rauchdichte ist ein Betrieb ab 1,6 kg Hackspäne/Stunde möglich. Die Lüftermotoren ermöglichen eine stufenlose Steuerung der Drehzahl, wodurch für jeden Prozessschritt genau soviel Energie verbraucht wie nötig. Die vulkanisierten Silikondichtungen sind langlebig und werden im täglichen Einsatz zusätzlich durch patentierte Hebescharniere geschützt, die einen Abrieb der Dichtungen am Boden verhindern. Dadurch sind diese auch nach jahrelanger Nutzung der Maschinen noch dicht, verhindern Energieverluste, z. B. durch austretenden Dampf, und müssen nicht gewechselt werden. Zudem erlaubt das automatische CIP-Reinigungssystem eine sparsame Nutzung von Reinigungsmitteln. www.fessmann.com



KERRES
anlagensysteme

Größte Leistung auf kleinstem Platz!

Ihr kompetenter Partner für Räucher-Koch-, Klima- und Reifetechnik, für Intensivkühlssysteme sowie für Rauch- und Kutterwagen-Waschanlagen und Durchlaufwaschsysteme.

KERRES Anlagensysteme GmbH
Manfred-von-Ardenne-Allee 11, D-71522 Backnang
Fon +49 (0) 7191 - 91 29-0
www.kerres-group.de, info@kerres-group.de

☞ Räuchern

☞ Trocknen

☞ Kochen

☞ Backen

☞ Kühlen

☞ Klimatisieren



PÖKELN IST NICHT GLEICH PÖKELN

Über die drei klassischen Pökelfverfahren hinaus gibt es eine Reihe von Varianten, die den Vorgang sicherer und schneller machen sollen.

Den Pökelvorgang, sprich: das Einbringen von Pökel- und Pökelhilfsstoffen in das Fleisch, beeinflussen viele Faktoren. So ist die Diffusion der Salze abhängig von der Salzmenge, der Lakekonzentration, dem Lake-/Fleisch-Verhältnis, der Größe der Fleischstücke, dem Zuschnitt, der Zusammensetzung des Gewebes, dem pH-Wert des Pökeltutes, der Pökeldauer und der -temperatur. Für den Pökelvorgang stehen drei Verfahren zur Wahl:

- Trockenpökung: Einreiben des Fleisches mit Pökelstoffen
- Nasspökung: Einlegen des Fleisches in eine Pökellake
- Spritzpökung: Einspritzen der Pökellake in das Fleisch

Aus diesen Basisverfahren haben sich zahlreiche neue Verfahren entwickelt, die den Pökelvorgang

sicher und schnell machen sollen. Die Fachschule für Lebensmitteltechnik Kaiserslautern hat diese in einer Übersicht zusammengestellt.

TROCKENPÖKELUNG

Dabei werden die zu pökelnenden Fleischstücke mit gebrauchsfertigen Pökelformulierungen (evtl. mit Starterkulturen) oder eingestellten Pökelsalzmischungen bzw. Mischungen von Kochsalz und Salpeter eingerieben. Das Einreiben des Fleisches kann manuell oder mit speziellen Einsalzmaschinen erfolgen. Danach wird das Pökeltut für den Pökelvorgang auf Regale gelegt oder in Behältern gestapelt. Das Fleisch kann entweder in der sich bildenden Eigenlake belassen oder durch Roste von dieser getrennt werden. Um eine gleichmäßige Durchsalisierung und damit einheitliche Salzscharfe zu erzielen,



muss das Pökelgut mindestens einmal umgepackt werden. Die Dauer der Pökellung wird von Gewicht, Zuschnitt und Form des Pökelgutes bestimmt. Pro Kilogramm Fleisch werden 2 bis 2,5 Tage empfohlen.

NASSPÖKELUNG

Bei der Nass-, Tauch- oder Schwimmpökellung wird das Pökelgut in Behältern aus Edelstahl oder Kunststoff bzw. in geflüßten Becken in eine Lake eingelegt. Diese kann neben Kochsalz, Pökel- und Pökelhilfsstoffen auch Gewürze wie Lorbeer, Ingwer, Pfeffer oder Wacholderbeeren, enthalten. Die Schärfe der Lake hängt vom Pökelgut ab. Als Faustregel gilt, dass Fleischstücke mit größerem Durchmesser immer eine höher konzentrierte Lake erfordern. In der Praxis ist es häufig üblich, frisch angesetzte Lake mit 10 bis 20 % der Altlake zu beimpfen, um so erwünschte Mikroorganismen in die Lake einzubringen.

Bei der Nasspökellung nimmt das Fleisch Kochsalz, Pökelstoffe und andere Bestandteile der Lake auf und gibt fleischeigene Substanzen, z. B. Eiweiß, Mineralstoffe oder Wasser, an diese ab. Im Verlauf des Pökeln nimmt das Fleisch zunächst an Gewicht zu, was auf Veränderungen der Quellungs-eigenschaften der Eiweißstoffe durch das eindringende Kochsalz zurückzuführen ist. Die stärkste Quellung wird mit Lakekonzentrationen von 8 bis 10 % erreicht, oberhalb von etwa 22 % kommt es zur Entquellung. Die Pökelt-temperatur sollte während des Pökelvorganges konstant zwischen 5 und 6°C gehalten werden. Die Pökeldauer beträgt etwa zwei Tage pro Kilogramm Fleisch.

IMPFPÖKELUNG

Dieses Verfahren wird vor allem bei Schinken mit großem Durchmesser, etwa Knochenschinken, angewendet. Vor der Trockenpö-



Eingesalzene Parmaschinken bei Pio Tosini in Langhirano.

kellung werden derartige Pökelgüter im Kern mit 5 bis 6 % einer 18 bis 20 %-igen Lake beimpft, um diese früher in diesen mikrobiell gefährdeten Bereich (relativ hoher pH-Wert in Nähe des Knochens bzw. der Knochenhaut) zu bringen und so eine frühzeitige aw-Wert-Senkung zu erreichen. Danach werden die Schinken nach herkömmlichen Verfahren weiterverarbeitet.

ADERSPRITZUNG

Dieses Verfahren kann nur bei nicht ausgebeinten Schultern und Schinken sowie Zungen durchgeführt werden. Dabei wird Lake mittels eines Handinjektors über das arterielle Gefäßsystem im Pökelgut verteilt. Über das Kapillarsystem gelangen Salz und Pökelstoffe schnell und gleichmäßig verteilt ins Pökelgut. Insbesondere der anfällige Bereich um den Knochen wird hier schon in der Anfangsphase konserviert. Gespritzt wird mit stumpfer Nadel und einem Spritzdruck von maximal 2,5 bar bei gleichzeitiger Gewichtskontrolle. Als günstig ist bei diesem Verfahren zu bewerten, das arterielles und venöses Restblut aus den Gefäßen gedrückt werden.

MUSKELSPRITZUNG

In der Praxis weitaus öfter durchgeführt als die Aderspritzung, wird die Muskelspritzung entweder mit Handinjektoren mit einer

oder mehreren Hohl-nadeln oder mit einem Pökelinjektor durchgeführt. Bei beiden Verfahren wird die Lake über Hohl-nadeln mit zahlreichen seitlichen Öffnungen ins umgebende Muskelgewebe eingespritzt. Der dafür aufgewendete Druck sollte 1,5 bis 2 bar nicht übersteigen, um Gewebeerletzungen zu vermeiden. Ein

Nachteil der Muskel- gegenüber der Aderspritzung ist darin zu sehen, dass die Lake nicht so schnell und gleichmäßig verteilt wird und Keime über die Einstichkanäle ins Pökelgut gelangen können.

VAKUUMPÖKELUNG

Diese findet bei Koch- und Rohpökellwaren Anwendung und kann sowohl mit spritz- als auch mit ungepökelttem Fleisch durchgeführt werden. Auch die Trockenpökellung kann im Vakuum durchgeführt werden. Durch das Evakuieren werden die Strukturen im Muskelgewebe gelockert, dadurch das Eindringen der Lake erleichtert und somit die Pökelzeit verkürzt. Mit einer durch Be- und Entlüftung des Pökelbehälters erzielten Druckführung von 10 bis 95 % Vakuum und zurück zum Ausgangswert (Beatmung) und dem dadurch erzielten Massageeffekt

FREY
Maschinenbau

WIR REALISIEREN IHRE IDEEN



Konzipiert und ausgeführt im Hygienic Design

Beherrscht alle Füllarten

Höchste Gewichts-genauigkeit

In Kombination mit unserem Darmhaltergerät optimieren Sie Ihren Füllprozesses

Einzigartige Energieeffizienz durch den FREY Top Drive Antrieb

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



lässt sich das Eindringen der Lake nochmals beschleunigen und die Pökelzeit noch weiter verkürzen.

WILTSHIRE-VERFAHREN

Dieses aus England stammende Verfahren ist dadurch gekennzeichnet, dass ganze Schweinehälften bevorzugt von Schweinen mit einem Lebendgewicht unter 85 kg, verwendet werden. Die Vorbereitung des Schweinehälften wird unterschiedlich gehandhabt: Kopf und Spitzbeine werden immer abgetrennt; verschiedentlich entfernt man noch die Knochen der Wirbelsäule und die Rippen. Das Einspritzen der Lake erfolgt mit Handinjektoren (ca. 30 Einspritzungen pro Hälfte) oder mit speziellen automatischen Mehrnadelinjektoren. Die Einspritzmenge beträgt 10 %. Anschließend werden die Hälften in großen Pökelbehältern gestapelt und mit Aufgusslake bedeckt. Nach mindestens fünftägiger Pökellung in der Schwimmlake bei 3 bis 5°C lässt man die Hälften bei gleichen Temperaturbedingungen mindestens für drei Tage „durchbrennen“. Anschließend werden die Hälften geräuchert (Smoked Wiltshire) oder ungeräuchert (Green Wiltshire) für die Baconproduktion verwendet.

WARMPÖKELUNG

Bei diesem Verfahren handelt es sich um ein bei der Herstellung von Kochpökelfleisch angewandtes Verfahren zur beschleunigten Pökellung. Durch die höhere Temperatur der warmen Pökellaken wird die Diffusion der Pökelfstoffe in das Fleisch erhöht. Die Warmpökellung kann als Spritz- oder Nasspökellung durchgeführt werden und in Kombination mit einer Vakuumbehandlung zu noch kürzeren Pökelzeiten führen. Die Anwendung dieses Verfahrens ist für Produkte zu empfehlen, die binnen relativ kurzer Zeit umgesetzt werden. Aus hygienischen Gründen sind Warmpökellaken in der Regel nur einmal zu benutzen.

PÖKELUNG VON WARMFLEISCH

Dabei wird schlachtwarmes Fleisch mit seinen für die Herstellung von Kochpökelfleisch günstigen Eigenschaften (z. B. gute Wasserbindung) als Pökelfgut eingesetzt. Produktionsverluste lassen sich so verringern, allerdings müssen Einbußen beim Aroma in Kauf genommen werden.



SCHWARZWÄLDER ORIGINAL

Die Schinken von Tannenhof zählen zu den bekanntesten Spezialitäten des Schwarzwaldes. Hier ein kurzer Einblick in die Produktion.

Das verwendete Frischfleisch stammt von deutschen Schweinen aus kontrollierter Zucht mit artgerechter Tierhaltung. Dabei handelt es sich um Tiere der Handelsklasse E mit einem maximalen pH-Wert von 5,9 beim Fleisch. Schon beim Wareneingang werden pH-Wert, Kerntemperatur und Fettanteil kontrolliert. In der Zerlegung werden die Schinken entbeint, zugeschnitten, pariert und für das Einsalzen vorbereitet. Die für Schwarzwälder Schinken vorgeschriebene Trockenpökellung ist Handarbeit. Dazu wird jeder Schinken einzeln mit einer traditionellen Gewürzmischung aus Pökelsalz und wohl dosierten Naturgewürzen wie Wacholderbeeren, Pfefferkörnern, Knoblauch oder Koriander eingerieben. Innerhalb von sechs bis sieben Tagen entzieht das Salz dem Fleisch die Feuchtigkeit. Die Lage in 800 m Höhe fördert die Osmose und gewährleistet eine optimale Reifung. Für die anschließende Brennphase werden die Schinken aus der Lake herausgenommen. Während der zweiwöchigen Brennzeit verteilt sich das Salz gleichmäßig. Die Schinken trocknen weiter ab. Um den Aufschnittverlust zu minimieren, erfolgt nun eine gleichmäßige Formung der Schinken. Nun sind die Schinken bereit für das Kalträu-

chern. Seit 10.000 Jahren bewährt und immer noch gut: Das Räuchern über Nadelhölzern verlängert nicht nur die Haltbarkeit, es sorgt auch für ein besonderes Geschmacks-erlebnis. Beim Kalträuchern im gemauerten Schwarzwaldkamin werden frisches grünes Tannenreisig, -holz und -sägemehl in einer bestimmten Reihenfolge aufgeschichtet und zum Glimmen gebracht. Der Rauch zieht durch alle Kammern des Räucherturms und verleiht dem Schinken innerhalb von zwei Wochen seinen unverwechselbaren Geschmack. Gut klimatisiert reifen die Stücke bei konstanter Luftfeuchtigkeit zwei bis drei Wochen in speziellen Lagerräumen nach. Dann haben sie 28 % ihres Frischegewichts verloren und werden verpackt. www.tannenhof-schinken.de



Fotos: Tannenhof Schwarzwälder Fleischwaren

Jetzt im Mini-Abo erhältlich!

3 Ausgaben für 10€

KAFFEE & CO.

COFFEE
is always
A
GOOD
idea



Tel. (089) 370 60-271 | abo@blmedien.de
www.blmedien.de/kaffeeundco/miniabo

Das Abo endet nach Erhalt der
3. Ausgabe automatisch.

Listerien: Im Profil

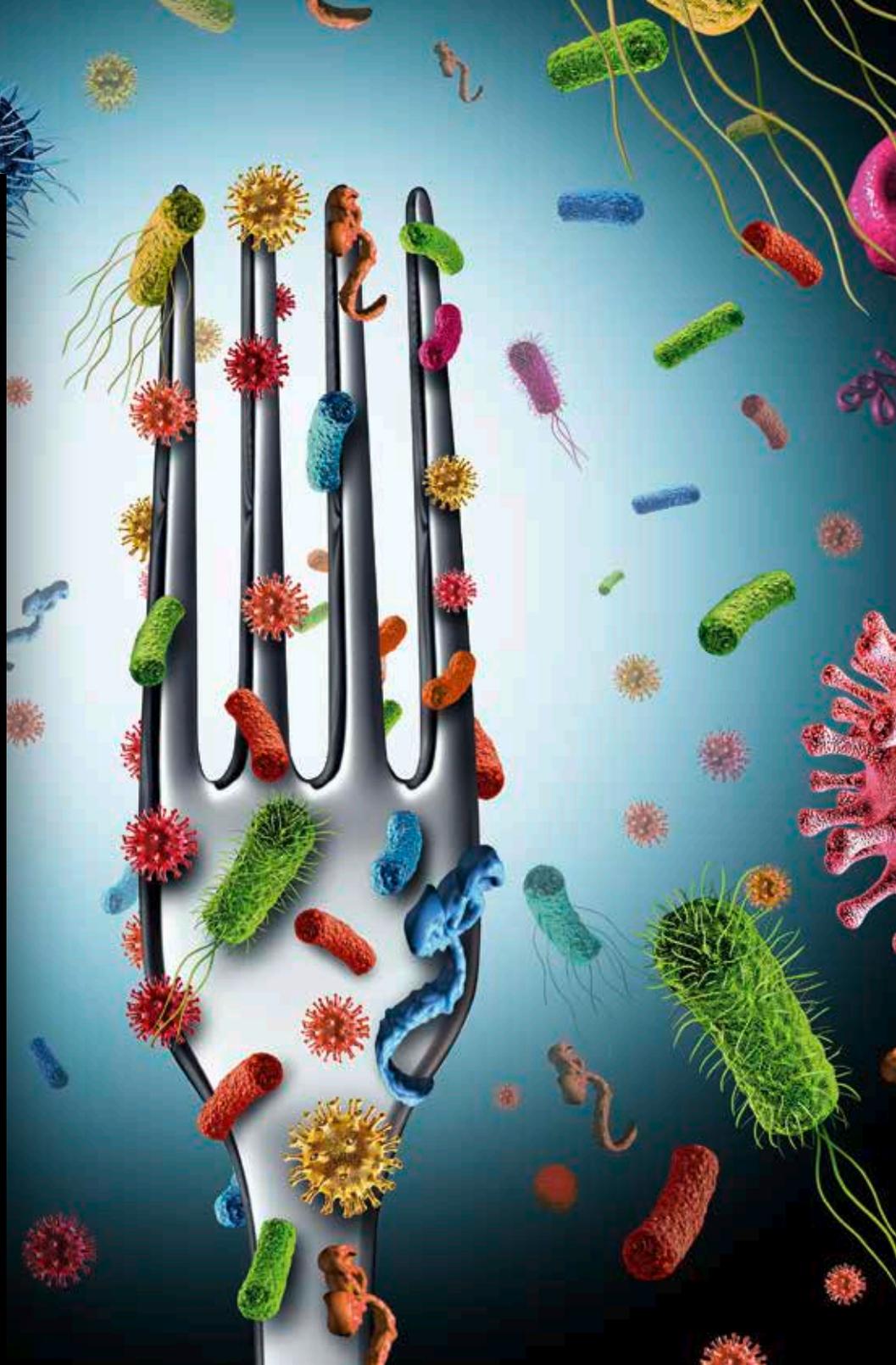
Listerien sind in der Umwelt fast überall verbreitet. Bis zu 10 % der Menschen sollen Träger von *L. monocytogenes* im Darm sein, scheiden die Erreger aber aus. Gleiches gilt für viele Säugetiere (Wild- und Haustiere), Vögel oder Kaltblüter. Tierische und pflanzliche Produkte können so über Fäkalien sowie über die Umwelt kontaminiert werden.

Die **Listeriose** ist eine Zoonose, eine vom Tier auf den Menschen übertragbare Erkrankung. Die Übertragung erfolgt durch den Verzehr von mit *Listeria (L.) monocytogenes* kontaminierten Lebensmitteln. Diese Bakterien sind sehr widerstandsfähig und überstehen sowohl Tiefgefrieren als auch Trocknen.

Diese Eigenschaft macht sie zum sog. „Nischenkeim“. Kochen, Braten, Sterilisieren und Pasteurisieren tötet die Bakterien ab. Listerien können sich auch im Kühlschrank vermehren. Gute Wachstumsmöglichkeiten haben sie bei langen Lagerzeiten unter Kühlung sowie reduziertem Sauerstoffangebot (in Vakuumverpackungen von Brühwürsten, Lachs und Räucherfisch).

Eine **Kontamination** von Lebensmitteln kann auf verschiedenen Stufen der Gewinnung und Verarbeitung erfolgen. Vor allem Lebensmittel tierischer Herkunft wie rohes Fleisch und rohe Milch können beim Schlachten, Zerlegen oder Melken verunreinigt werden und so die daraus hergestellten Produkte. Eine nachträgliche Kontamination tierischer oder pflanzlicher Lebensmittel kann durch mangelnde Hygiene im Umgang mit Rohstoffen, Zwischen- und Endprodukten bei der Herstellung erfolgen, durch unzureichende Personahygiene – insbesondere der Hände – sowie unsaubere Maschinenteile und Gerätschaften.

Besonders betroffene Lebensmittel sind: an- und aufgeschnittene (Brüh-)Wurst, Wurst- und Fleischpasteten, kurz schnell gereifte Rohwurstsorten (Zwiebelmettwurst, Teewurst), rohes Fleisch (Tartar, Mett, Bratwurstgehäck), Käse (Weichkäse, Sauermilch-, Schafs- und Ziegenkäse) oder Räucherfisch (Lachs). (Quelle: Bayerisches Landesamt für Gesundheit und Lebensmittelsicherheit)



LIEBER EINMAL MEHR PRÜFEN

Durch den Skandal der Firma Wilke in Hessen waren Listerien als Thema stärker in der Öffentlichkeit präsent als je zuvor. Im Gespräch gibt Svenja Fries, stv. Geschäftsführerin und technologische Beraterin des Fleischerverbands Bayern, Tipps und erklärt Hintergründe.

Frau Fries, wie schätzen Sie die Kontrollen der zuständigen Behörden nach den Listerien-Funden 2019 ein?

Listerien hat es immer schon gegeben, waren aber noch nie so stark im Fokus wie 2019. Neben Presseartikeln hängt das wohl auch damit zusammen, dass die Analysemethoden besser werden. So kann man heute auch noch nach Wochen oder Jahren herausfinden, aus welchem Betrieb Listerien, die zu einer Erkrankung geführt haben, stammen. Damit stehen nicht nur die Betriebe mehr unter Druck, sondern auch die Kontrolleure. Es überrascht also nicht, dass nun verstärkt auf Listerien bzw. die Möglichkeit einer Rekontamination geachtet wird. Generell werden die Kontrollen in Bayern verhältnismäßig und sachlich durchgeführt. So wurden in anderen Bundesländern z. B. zusätzliche Kontrollen mit dem Schwerpunkt Listerien angeordnet und dass Betriebe alle ihre Produkte darauf untersuchen lassen müssen. Der Fleischerverband Bayern erstellte schon 2011 mit dem bayerischen Verbraucherschutzministerium und dem LGL einen Probenplan für Innungsbetriebe, der die Untersuchung auf *L. monocytogenes* bei risikoreichen Produkten wie Rohwurst und Rohschinken beinhaltet. Im Rahmen des Hygienepaketes und des Metzger Cups (Qualitätstestsprüfung) wurden in den vergangenen Jahren weit über 6.000 Produkte auf Listerien untersucht. Auch die nun verstärkt geforderten Umgebungstupfer setzen einige Betriebe seit über drei Jahren ein. Wir sind also gut aufgestellt. Hinzu kommt, dass das bayerische Verbraucherschutzministerium eine Handlungsempfehlung bezüglich Listerien für die Kontrollbehörden erarbeitet hat, die sicher dazu beiträgt, dass nicht überreagiert wird.

Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, Listerien im Betrieb nachzuweisen?

Generell muss man unterscheiden, wo man Listerien sucht und ggf. dann auch findet. Unsere Erfahrungen zeigen, dass sie im Produkt sehr selten gefunden werden. Sollte sie doch mal nachweisbar sein, liegt der Wert in der Regel deutlich unter dem Grenzwert. Das Produkt ist nicht gesundheitsgefährdend. Anders sieht es bei den Umgebungstupfern aus. Hier kommt es immer wieder mal zu Listerienfunden. Das ist aber erst einmal nicht dramatisch, sondern zeigt nur, dass es sie im Betrieb gibt. Umgebungstupfer sind eine Art „Frühwarnsystem“,

dass das Risiko einer Rekontamination besteht. Listerien werden beim Erhitzen sehr leicht abgetötet. Bei Rohwurst und Rohschinken lässt sich das Wachstum durch entsprechende Abtrocknung und den Einsatz von Starter-/Schutzkulturen verhindern. Die größere Gefahr ist, dass auf ein fertiges Produkt erneut Listerien gelangen. Das gilt es zu verhindern. Genau da setzen die Tupfer an. Wenn nach der Reinigung Listerien etwa im Gully nachgewiesen werden, weiß man, dass es im Raum oder – noch wahrscheinlicher – im Gully selbst – einen Listerienherd gibt. Durch entsprechende Reinigung, ggf. auch mal einen Wechsel des Reinigungsmittels, lassen sie sich gut eliminieren.

Was sollte man prüfen?

Folgende Stellen sollten mittels Umgebungstupfern nach der Reinigung überprüft werden:

- **Oberflächen ohne Lebensmittelkontakt**
Abflüsse/Gullys, Innenpaneele von Geräten, Kondensat-Auffangwannen, Kühleinheiten, Gummidichtungen, Türgriffe und Armaturen
- **Oberflächen mit Lebensmittelkontakt:**
Aufschnittmaschinen, Schneidbretter, Zerkleinerer, Schäl器, Abfüll- und Verpackungsgeräte

Welche Stellen oder Utensilien sollten vom Betrieb unbedingt geprüft werden?

Seit 2005 heißt es in der Verordnung (EG) Nr. 2073/2005, dass neben Produktproben (z. B. Rohwurst, Rohschinken und Produkten mit einem MHD länger als 5 Tagen) auch sog. Umgebungstupfer aus Verarbeitungsbereichen und von Ausrüstungsgegenständen auf *L. monocytogenes* untersucht werden müssen. Das macht absolut Sinn. In einigen Fällen ist es zudem sinnvoll, während der Produktion Tupferproben zu nehmen. Etwa dann, wenn in einem Produkt Listerien nachgewiesen wurden und man von einer Rekontamination innerhalb des Betriebes ausgehen muss.

Wie unterstützen Sie als Verband Mitgliedsbetriebe bei der Listerienprophylaxe?

Der Fleischerverband Bayern unterstützt die Innungsbetriebe an mehreren Stellen bei der Listerienproblematik, etwa bei der Durchführung der Eigenkontrollen. So wurde das seit 2011 etablierte Konzept H+ (Hygienepaket) überarbeitet und an die aktuelle Listeriensituation angepasst. Seit 1.1.2020 werden beim Hygienepaket standardmäßig fünf Tup-

Svenja Fries,
stv. Geschäftsführerin
Fleischerverband
Bayern



fer zur Untersuchung beigelegt. Ebenso gibt es eine Extra-Hygieneschulung mit Schwerpunkt Listerien. Neben Eigenkontrollen ist es auch wichtig, die Produktionsschritte – besonders die Rezepturen – zu überprüfen. Auch dabei unterstützt der Verband. Im Rahmen der neutralen Betriebsprüfung schaut sich eine Mitarbeiterin des Verbandes den Betrieb genau an und kann Hinweise geben, an welchen Stellen die Gefahr einer Rekontamination bestehen könnte. Auch die Rezeptur hat große Auswirkungen, inwieweit sich Listerien in einem Produkt vermehren können. Gerade bei schnellgereiften Rohwürsten, z. B. Mett- oder Teewurst, ist es wichtig, mit Schutzkulturen zu arbeiten. Auch wenn Produkte für Verkaufsautomaten aufgeschnitten und mit einem längeren MHD versehen werden, kann es nützlich sein, mit Hilfsmitteln, z. B. gemildertem Essig, zu arbeiten.

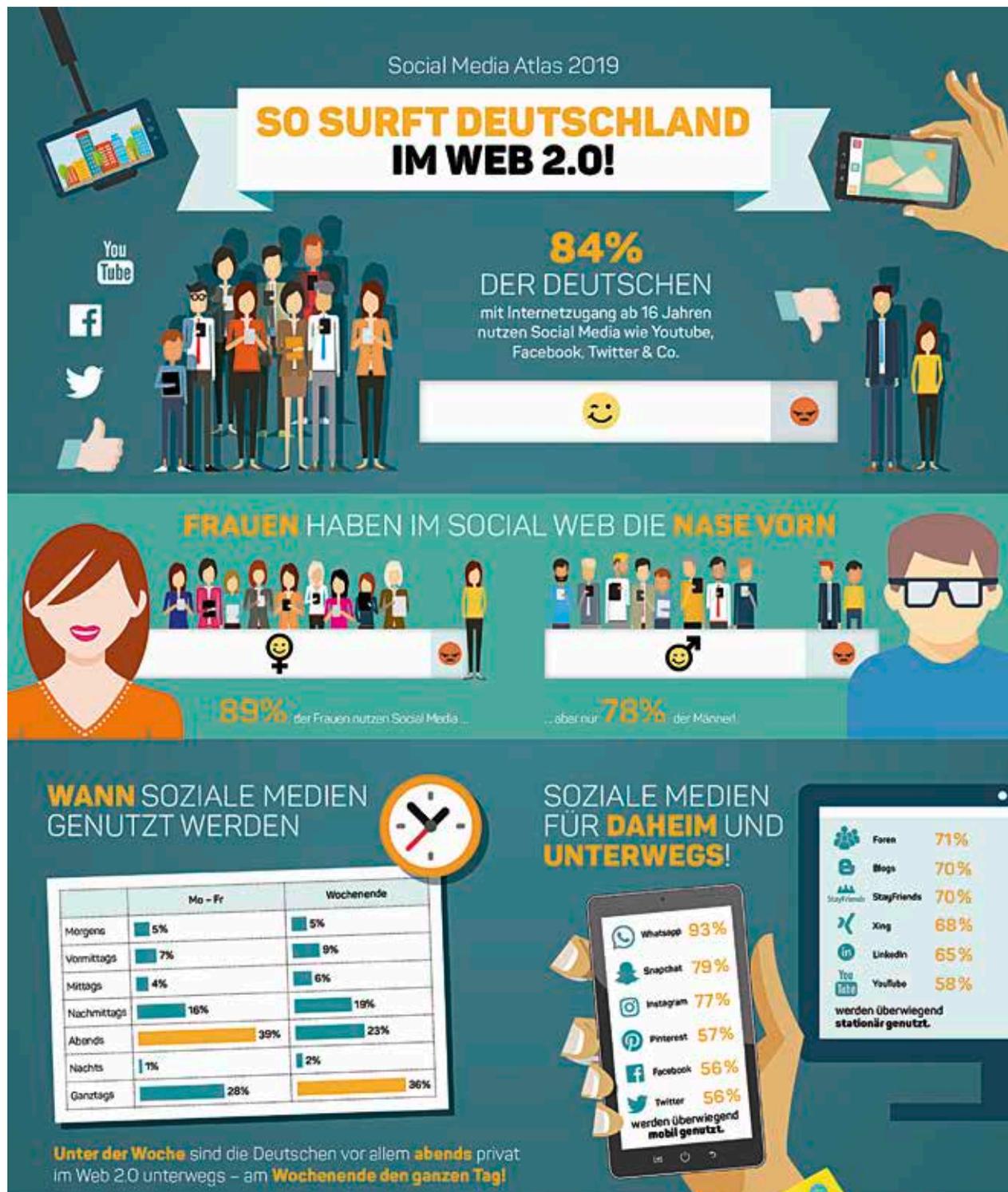
Wie sieht es in Bayern aus?

Wir haben seit Jahren eine konstante Anzahl gemeldeter Listeriosefälle. Es ist richtig, dass man nach den aktuellen Skandalen genauer hinschaut und alles unternimmt, um die Anzahl der Listeriosefälle zu senken. Dennoch sollte das Ganze nicht überbewertet werden. 2019 hatten wir 78 Fälle von Listeriose-Erkrankten, aber über 2.000 erkrankte Personen, z. B. durch Salmonellen. Wichtig ist es, Betrieben die Angst zu nehmen, dass bei einem positiven Listerienfund bei einem Umgebungstupfer gleich der Betrieb geschlossen wird. Eine nachgewiesene Listerie im Produkt ist zwar ein Grund, alles genau zu überprüfen, aber es bedeutet nicht, dass ein unsicheres Produkt hergestellt wurde und Menschen erkrankt sind.

mth

SOCIAL MEDIA IST ÜBERALL

Instagram, Facebook, YouTube, Twitter & Co: 84 % der Deutschen ab 16 Jahren mit einem Internetanschluss nutzen Social Media. Die Verbreitung liegt damit auf ihrem zweithöchsten jemals erreichten Wert.



Quelle: Social Media Atlas 2019; Repräsentative Umfrage unter 3.500 Internet-Nutzern ab 16 Jahren/© Faktenkontor 2019

Der bisherige Höchststand von 90 % wurde ein Jahr zuvor erreicht. Frauen sind dem Social Web deutlich stärker zugewandt (89 %) – unter den Männern sind es 78 %. Das zeigt der Social Media Atlas der Hamburger Kommunikationsberatung Faktenkontor und des Marktforschers Toluna, für den 3.500 Onliner ab 16 Jahren repräsentativ mittels eines Online-Panels zu ihrer Social-Media-Nutzung befragt wurden. Mit 29 % nutzen rund drei von zehn Onlinern Soziale Medien sowohl privat als auch beruflich. 55 % sind nur privat im Social Web unterwegs. Unter der Woche erfolgt diese private Nutzung vor allem abends, am Wochenende allerdings den ganzen Tag über.

„Unternehmen sollten sich bewusst sein, dass Social-Media-Kommunikation vor allem außerhalb klassischer Bürozeiten erfolgt, und das in ihrer Digitalstrategie entsprechend berücksichtigen“, rät Dr. Roland Heintze, Geschäftsführender Gesellschafter und Social-Media-Experte bei Faktenkontor. „Im schlimmsten Fall können sich zu genau dieser Zeit Kommunikationskrisen entwickeln. Deswegen ist es wichtig, die Diskussionen im Social Web über

die eigene Firma 24/7 zu verfolgen. Mithilfe Künstlicher Intelligenz lässt sich dieses Monitoring nicht nur weitgehend automatisieren, sondern es lassen sich auch mögliche Knackpunkte vorab identifizieren.“

MOBIL ODER STATIONÄR?

Ob der Weg ins Web 2.0 über mobile Endgeräte wie Smartphones und Tablets oder stationäre Geräte wie Desktop-PCs führt, hängt stark von der konkreten Anwendung ab: Instagram, Snapchat und WhatsApp werden überwiegend mobil genutzt. Ebenso, wenn auch mit kleinerem Vorsprung gegenüber dem Desktop-PC, Facebook, Twitter und Pinterest. Foren, Blogs und Stayfriends, die beruflichen Netzwerke Xing und LinkedIn sowie YouTube rufen ihre Nutzer hingegen lieber vom Schreibtisch aus auf.

Nur 15 % der Onliner bleiben den Sozialen Medien komplett fern. 11 % waren noch nie im Social Web unterwegs und wollen daran auch in Zukunft nichts ändern. 4 % sind Aussteiger: Sie haben früher Social-Media-Angebote genutzt, sich aber daraus zurückgezogen. Die häufigsten Gründe dafür sind

allgemeines Desinteresse sowie eine Vorliebe für persönliche Kontakte und Treffen. Zusätzlich führen 34 % der Social-Media-Aussteiger und 25 % der Verweigerer Angst um ihre Daten als Bewegründe dafür an, Soziale Medien nicht zu nutzen. Im Fleischerhandwerk sind es vor allem Betriebe mit jüngeren Inhabern, die Social Media als Kommunikationsmittel nutzen.

Social Media Atlas

Der Social Media Atlas erfasst seit 2011 jährlich auf Basis einer repräsentativen Umfrage die Nutzung Sozialer Medien in Deutschland und dient als Basis zur strategischen Planung ihrer Social-Media-Aktivitäten. Die Studie liefert belastbare Fakten darüber, welche Dienste im Web 2.0 von wem wie intensiv genutzt werden, welche Themen auf welchen Kanälen diskutiert werden und inwieweit Soziale Medien Kaufentscheidungen beeinflussen.

www.faktenkontor.de

Die großen Sechs – ein Überblick

(Stand: Dezember 2019)



■ **Facebook:** seit 2004; 2,41 Mrd. aktive Nutzer weltweit (6/2019); 32 Mio. in Deutschland, davon 28 Mio. mit mobilen Endgeräten, 23 Mio. sind täglich aktiv



■ **Instagram:** seit 2010; gehört seit 2012 zu Facebook; über 1 Mrd. Nutzer weltweit (6/2018); 500 Mio. Nutzer täglich weltweit; 25 Mio. Nutzer (in Deutschland) monatlich; täglich werden über 40.000 Fotos hochgeladen



■ **WhatsApp:** seit 2009; gehört seit 2014 zu Facebook; 1 Mrd. Nutzer in 180 Ländern; 58 Mio. (in Deutschland)



■ **Snapchat:** seit 2011; Videoclips ohne Nutzerprofil sehen; 203 Mio. Nutzer weltweit täglich; 6 Mio. in Deutschland wöchentlich, 4 Mio. täglich; 72 % jünger als 24 Jahre; 67 % davon nicht auf Facebook präsent



■ **Twitter:** gegründet 2006; 139 Mio. aktive Nutzer weltweit täglich; etwa 2,5 Mio. Nutzer in Deutschland wöchentlich, 0,6 Mio. täglich; hoher Anteil von Entscheidern und Führungskräften



■ **Youtube:** seit 2005; gehört seit 2006 zu Google; über 1,9 Mrd. angemeldete Nutzer weltweit im Monat; vor allem 18 bis 34-Jährige; in Deutschland über 6 Mio. Nutzer; über 70 % der gesamten Wiedergabezeit über Mobilgeräte



WELT IM WANDEL



Welche Treiber das Kaufverhalten von Verbrauchern in den kommenden Jahren beeinflussen werden, hat die Market Intelligence Agentur Mintel Germany untersucht.

Das Unternehmen hat die Prognosen über die Zukunft globaler Verbrauchermärkte anhand von sieben Kategorien getroffen, die sich entscheidend auf das Kaufverhalten von Verbrauchern auswirken: Simon Moriarty, Director of Mintel Trends EMEA, untersucht, wie sieben Treiber in den nächsten zehn Jahren Märkte, Unternehmen und Verbraucher beeinflussen werden.

WERTE

Wir leben in Zeiten des exzessiven, untragbaren Konsums. Die „Swipe Up“-Kultur in den sozialen Medien treibt uns dazu an, immer mehr zu kaufen. Vor dem Hintergrund des Klimawandels entwickeln Verbraucher aber ein immer bewussteres Konsumverhalten. Auf der Suche nach Authentizität und Einzigartigkeit werden sie bei ihren Kaufentscheidungen deutlich minimalistischer. In großen Städten bringt es der Wohnraumangel mit sich, weniger „Kram“ zu kaufen.

UMFELD

Aufgrund der wachsenden Weltbevölkerung und der Klimakrise müssen der Konsum, die Abfallproduktion und der Energieverbrauch eingeschränkt werden. Die Lösung: teilen und zusammenarbeiten. Weiterentwickelte Telekommunikationstechnologie macht das Arbeiten flexibler und viele Beschäftigte werden zu digitalen Nomaden. In den kommenden zehn Jahren werden soziale Spannungen durch den Kampf um knapper werdende Ressourcen zunehmen, was die Schere zwischen Arm und Reich weiter öffnen könnte. Einige Gesellschaften werden an nachhaltiger Ressourceneffizienz und besserer Städteplanung scheitern. Das wird den Expansionsdruck auf Städte erhöhen, die dazu gezwungen sind, weiter in unberührte und landwirtschaftliche Flächen vorzustoßen. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass die Kosten für Anbau, Bewässerung und Transport von Lebensmitteln steigen und selbst Grunderzeugnisse exorbitant teuer werden.

WOHLBEFINDEN

Man muss nicht unbedingt seinen Lebensstil radikal ändern oder sich einer bewusstseinsverändernden Kur unterziehen. Die Verbraucher verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz, der auf Convenience, Transparenz und Werthaftigkeit ausgelegt ist. Es wird eine größere Nachfrage nach Produkten bestehen, die das Leben wirklich verbessern – und nicht nur schöner aussehen lassen. Achtsamkeit und bewusstes Bewegungstraining spielen eine immer größere Rolle und werden ebenso wichtig sein wie körperliche Fitness. Zwar werden der Massenmarkt und der Eine-Lösung-für-alle-Ansatz weiterhin ihre Daseinsberechtigung haben. Aber es wird, gerade vor dem Hintergrund, dass sich die Lebensgewohnheiten insgesamt ändern, immer mehr Individualprodukte geben, die auf die unterschiedlichsten Verbraucherbedürfnisse zugeschnitten sind.

ERLEBNISSE

Die Tatsache, dass Menschen auf der Suche nach neuen Anregungen sind, ist nicht neu. Die Rolle, die diese Stimulation aber für die Entscheidungsfindung bei den Verbrauchern spielt, hat sich aber geändert. Der Erlebniswert sollte längst nicht mehr als Marketing-Tool oder Modeerscheinung abgetan werden. Tatsächlich bauen Verbraucher eine starke emotionale Bindung zu Unternehmen auf, die sich in diesem Punkt von der Masse abgrenzen. Durch Technologie wurde das Erleben mit Freunden und Fremden teilbar. Die permanente Konnektivität führt aber auch dazu, dass wir uns nach Offline-Interaktionen sehnen und immer mehr Grenzen überschreiten. Um stärker Kontrolle über ihr Leben zu erhalten, werden Individuen bewusster darüber bestimmen, welche Erfahrungen sie machen wollen. Dazu zählt auch die „Kunst des Nichtstuns“, bei der es ums komplette Abschalten geht.

IDENTITÄT

Die Menschen stellen den Status quo infrage, rücken von starren Definitionen von ethnischer Herkunft, Geschlecht und Sexualität ab und entscheiden sich für eine selbstbestimmte, flexible Definition der eigenen Identität. Zugleich fühlen sie sich als Individuen einsamer und fragen sich, ob sie ihre Identität in Wahrheit nicht verlieren. Obwohl die Menschheit vernetzter als je zuvor ist, nimmt das Gefühl von Einsamkeit und Ausgrenzung zu und wird bis 2030 extreme Ausmaße erreichen. Unternehmen, soziale Einrichtungen und Regierungen werden technologiebasierte Lösungen entwickeln, um die Vereinsamung zu bekämpfen. Mit dem Identitätswandel ändert sich auch, wie Verbraucher untereinander Kontakte knüpfen. Anstatt mit ihrer Familie werden sie mit „Ihresgleichen“ zusammenleben, d. h. mit Menschen, die dieselbe Einstellung und die gleichen Hobbys teilen.



TECHNOLOGIE

Die mobile Technologie wird die Grenzen zwischen Zeit, Reisen, Arbeitsplatz, Studienort und Erholungsraum verschwimmen lassen: Virtuelle und erweiterte Realität (VR/AR) halten in unterschiedlichen Branchen Einzug, während E-Sport das Potenzial dazu hat, realen Sportarten in Sachen Popularität den Rang abzulaufen. Auf der Suche nach menschlicher Interaktion und dem Schutz der Privatsphäre werden sich Verbraucher in den nächsten zehn Jahren gegen bargeldlose Zahlung und unbemannte Geschäfte zur Wehr setzen. Vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Ungleichheit und einer alternden Gesellschaft wird es neue Technologien geben, die die Folgen von Migration und Vertreibung entschärfen sollen.

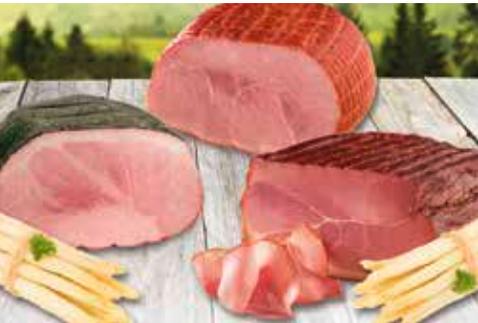
RECHTE

Die „Cancel Culture“ bzw. „Call-out-Culture“ (Empörungskultur), in deren Rahmen moralisch fragwürdig handelnde Personen und Organisationen in sozialen Netzwerken in den Fokus gerückt und öffentlich unter Druck gestellt werden, erstarkt. So erhält die Stimme des Verbrauchers mehr Gewicht. Der Jugend-Aktivismus wird die Führung übernehmen und die öffentliche Aufmerksamkeit auf aktuelle Fragen lenken. Gesetzgebende Instanzen werden so gezwungen, Ideen für echten Wandel umzusetzen. Zudem wird es zu einer grundlegenden Veränderung der Kontrolle über persönliche Daten kommen. Der Verbraucher erhält die Macht über die Erhebung, Speicherung und Weitergabe seiner Daten.

7 Schlüsselfaktoren

- **Wohlbefinden:** Das Streben nach körperlichem und geistigem Wohlergehen.
- **Umfeld:** Das Gefühl der Verbundenheit mit der Außenwelt.
- **Werte:** Die Investition in reale, messbare Vorteile.
- **Technologie:** Die Suche nach technologischen Lösungen in der physischen und digitalen Welt.
- **Erlebnisse:** Die Suche nach Stimulation.
- **Identität:** Der Wunsch, verstanden zu werden und seinen Platz in der Gesellschaft zu haben.
- **Rechte:** Der Wunsch, respektiert, geschützt und unterstützt zu werden.

Foto: Colourbox.de



Schinken zur Spargelzeit

Saftig, zart und würzig präsentieren sich die Tannenhof Schinkenspezialitäten zur bevorstehenden Spargelzeit. Der nach einem traditionellen Familienrezept hergestellte und über

duftenden Tannenzweigen geräucherte Schwarzwälder Schinken wird in dem familiengeführten Unternehmen noch handwerklich hergestellt. Das Fleisch stammt ausschließlich von zertifizierten deutschen Schlachtbetrieben. Zur verkaufsstarken Spargelsaison begleiten ihn im Aktionskarton der gegarte Bärlauch-Backschinken, mit würzigem Bärlauch ummantelt, und der Holunderschinken, ein gegarter Hinterschinken, der mit dem Saft der Holunderbeere verfeinert wird. Diese und weitere Roh- und Kochschinkenspezialitäten aus dem Schwarzwald werden als attraktive Aktionspakete angeboten. www.tannenhof-schinken.de

Ein Hauch von Indien

Mit drei raffinierten indischen Würzungen entführt das Nubassa Gewürzwerk Grillfans ins Land der kulinarischen Vielfalt. Die rötlich-braune Quicksoft-Marinade Tandoori-Masala CL/AF mit Koriander, Kreuzkümmel, Ingwer und Muskat eignet sich für saftige Hähnchensteaks, Spieße oder andere exotische Variationen. Hähnchenschenkel, vegetarische oder Pfannengerichte verfeinert die Quicksoft-Marinade India-Masala CL mit Kreuzkümmel, Zimt, geschrotetem Chili und Ingwer. Ergänzt wird die Range durch das Gewürzsalz Hara Masala CL/AF.

Die scharfe Würzung mit grünem Chili, gemahlene Koriandersamen, Minze und einer Kokosnote kitzelt die Geschmacksnerven. Rind- und Geflügelfleisch werden durch die pikante Note sowie aromatische Schärfe zu besonderen Kreationen. Das Gewürzsalz verleiht auch Bratwürsten oder Frikadellen ein fernöstliches Aroma. www.nubassa.de



Internet of Toilet

Raumduft, Seife und Hygienepapier – das alles darf im WC nicht fehlen. So manches „gescheite Örtchen“ flüstert daher Spenderdaten über Füllstand, Verbrauch und Servicebedarf in eine Cloud. Im Internet of Toilet sind diese Infos dann verfügbar. Der Xibu Towel hybrid von Hagleitner Hygiene ist ein Spender mit Hybridtechnologie, der Papierhandtücher berührungslos oder von Hand ausgibt. Dabei setzt sich ein Generator in Gang, der ein Funksignal abgibt. Die Betriebsdaten wandern direkt ans Smartphone – und von dort aus ins Internet of Toilet. Tor ins Digital-WC ist eine App. Darüber lässt sich etwa steuern, ob unten Papier herausragt, wie nah die Hand am Spender zur Papierausgabe sein muss oder wie lange es bis zum nächsten Blatt dauern soll. Auch Wartungsinformationen werden übermittelt. www.hagleitner.com



Messer aufhängen

Wertvolle Kochmesser von Friedr. Dick lassen sich an einer Magnetleiste aus Akazienholz stilvoll und sicher aufhängen. Das Design der Leiste ist geradlinig. Sie ist 40 cm lang, 7 cm breit und 2 cm tief und bietet somit ausreichend Platz für ein Grundsortiment. Starke Neodym-Magnete sorgen für einen sicheren Halt – auch für



schwere Messer. Zwei Befestigungsösen auf der Rückseite gewährleisten eine unkomplizierte Montage an der Wand.

Akazienholz hat eine elegante Maserung, einen natürlichen Ton und lässt in Sachen Festigkeit und Härte selbst Eiche hinter sich.

www.dick.de

Nachhaltige Formen für Leberkäse

Wellpappe-Backformen für 500, 1.000 und 2.000 g Leberkäse hat die Thimm Gruppe entwickelt. Vertrieben werden sie von Nette Papier. Die Wellpappe besteht zu 100 % aus Frischfaserpapieren (Sorte foodWave Iheatproof), ist zertifiziert und komplett recycelbar. Sie weist eine wasserbasierte Beschichtung und einen hohen Kit-Wert (Maßeinheit zur Bewertung der Fettdichte) von 12 auf. Beim Herstellen von Leberkäse werden die Formen auf 160°C erhitzt – ein Einfetten entfällt. Die fugenlos konstruierten Formen sind mit zwei Leimpunkten verklebt, wodurch sie sich leicht aufrichten und stapeln lassen. Sie sind eine Alternative zu gängigen Aluschalen. www.thimm.de, www.nette-papier.de



fleisch net.de

Branchentermine,
Seminare, Messen
auf einen Klick

Schauen Sie selbst mal rein!
www.fleischnet.de



Eagle RMI 400: Inspektion für Fortgeschrittene
Die RMI 400 von Eagle inspiziert Geflügelprodukte wie 500g Hähnchenhälften und 400g oder
Hähnchenbrusthälften (RMI 400)

Extraportion Bacon

Fruchtige Kirschen und aromatische Tomaten sind die Basis der fünften homemade Sauce von BBQUE, kombiniert mit deftigem Bacon und ausgewählten Gewürzen. So gelangt eine Extraportion Bacon auf den Burger, beim Marinieren, Glazen oder Dippen. Die Sauce gibt es ab Februar 2020 in einem neuen Look. Zur BBQUE-Familie zählen zudem die rauchige Grill & Buchenholz Sauce mit herben Holznoten, „Das Original“ als Hommage an den klassischen Barbecuegeschmack, die charmante Honig & Senf sowie die feurig-scharfe Chili & Kren Sauce. www.bbque.de



Sichere Wurstproduktion

Schon oft hat CDS Hackner Maßstäbe im Bereich Naturdarm gesetzt. „Was uns antreibt, ist einfach gesagt: Wir wollen für unsere Kunden die beste und sicherste Technik für die Wurstproduktion“, sagt Michael Hackner. Eine Wurstproduktion ohne das Sichern des Naturdarms durch lose Teile wie Gummi- oder Plastikringe ist mit dem knickbaren SilberPfeil Pipe möglich. Einfach die knickbaren Enden des Pipes umklappen und festdrücken, und der Naturdarm sitzt dort sicher und fest. Beim Verwenden die Enden wieder zurückklappen, Pipe aufschieben, fertig. Zudem informiert ein intelligentes Farbmanagement von Tubes, Pipes und Netzen über Kaliber und Qualitäten. Zusammen mit einer neuen Barcode-Technologie, die jedes Gebinde lückenlos und digital rückverfolgen kann, wird die Wurstproduktion laut Hersteller auf einen bisher nicht dagewesenen Sicherheitsstandard gehoben. www.cds-hackner.de



pH-Messung leicht gemacht

Das handliche pH Messgerät PH-Check S (59 g, Ø 35 mm x L 225 mm) ist leicht kalibrierbar und mit seiner robusten Einstechspitze ideal für Messungen in Fleisch, Wurst, Schinken, Käse und anderen festen oder flüssigen Stoffen. Das zweizeilige Display zeigt neben dem pH-Wert die Proben temperatur an. Die Temperaturkompensation (ATC) erfolgt automatisch; eine extra Eingabe der Bezugstemperatur ist nicht nötig. Die im Lieferumfang enthaltene Sensorkappe mit Aufbewahrungsfliisigkeit schützt die Elektrode vor der Austrocknung. Das Messgerät ist IP65-spritzwassergeschützt und jederzeit einsatzbereit. Bis zu drei Messpunkte (pH4, pH7 und pH10) lassen sich kalibrieren. Die jeweilige Kalibrierlösung wird automatisch erkannt. Die Kalibrierung benötigt wenige Augenblicke. Das Instrument misst von 0,00 bis 14,00 pH (Genauigkeit ±0,1 pH) und von 0 bis 60°C (Genauigkeit ±1,0°C). Die Messergebnisse können mit der Hold-Funktion im Display festgehalten werden. Die Spannungsversorgung erfolgt über 2 x 3 V CR2032 Batterien (im Lieferumfang enthalten). www.dostmann-electronic.de



Bio? Na klar

„Bio“ prägt den Lebensstil vieler Verbraucher. Daher führt auch Frutarom mit den Marken Wiberg und Gewürzmühle Nesse compatible Produkte im Sortiment. Auf der Biofach 2020 in Nürnberg präsentierte das Unternehmen



Wursthüllen mit Biogewürzen, mit denen man Rohwürste, Schinkenspezialitäten u.v.m. veredeln kann. Die Wiberg Deco Quick® Gewürzummüllungen eignen sich aber auch für Käse oder Fisch. Bei Rohwürsten sind die schmackhaften Bio Pfeffer- und Bio Paprika/Chili-Umhüllungen gefragt, die ein gleich-

mäßiges, attraktives Ergebnis ermöglichen. Aufwändige Produktionsschritte zum Gewürzauftrag sind so passé. Zum Bio-Produktprogramm zählen zudem Gewürze wie die Bio Wiener Gewürzmischung, Kräuter, funktionale Hilfsstoffe wie Bio Tex Pure – ein Kutterhilfsmittel für Brühwurst ohne Citrat oder Phosphat – sowie Marinaden. www.frutarom.eu

Kassen für TSE bereit?

Die seit Anfang 2020 geltende § 146a der Abgabenverordnung (AO) stellt viele Klein gewerbe vor Herausforderungen: Pflicht zur technischen Sicherheitseinrichtung (TSE), Kas senmelde- und Belegausgabepflicht. Verstöße dagegen können jederzeit unangekündigt vom Finanzamt kontrolliert und mit einem Bußgeld sanktioniert werden. Das cloudbasierte Kassensystem von ready2order verfügt über eine TSE, die zeitgerecht bis zum Stichtag 30. September 2020 mit dem Sicherheitszertifikat verknüpft wird. Auch die Meldung beim Finanzamt hinsichtlich des Sicherheitssystems wird übernommen. Die Software ermöglicht auf einer bedienerfreundlichen Oberfläche die Inventarverwaltung und Analyse der Unternehmensleistung. So ist ein Überblick über Umsätze und Warenbestand gewährleistet. Zudem verfügt das Kassensystem über zertifizierte Schnittstellen zur Übermittlung der Daten an den Steuerberater. www.ready2order.com



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
Metallwarenfabrik GmbH
Telefon 02772/576413-0

KORIMAT
www.korimat.de

Eilige Anzeigen
unter
Tel. (089) 370 60-200
Fax (089) 370 60-111

VOSS
EINZIGARTIG
SPEZIALISIERT
EFFIZIENT
AUTOKLAVEN
FÜR HANDWERK & INDUSTRIE
www.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.



www.boyensbackservice.de

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

▲ Füllen
▲ Küttern
▲ Wolfen

DUCKER REX
FLEISCHEREIMASCHINEN

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

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

fleisch net.de

Projektpatenschaft
Wasser und Gesundheit

100 % nachhaltig.
Jetzt Pate werden und langfristig helfen.

Ihr Kontakt zu uns:
www.DRK.de/Paten
☎ 030 / 85 404 - 111
Spenderservice@DRK.de



Gebrauchtmaschinen

TICHY TRADING
FOOD PROCESSING MACHINES
www.tichytrading.at



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
Pökelpräparate
Funktions- und Zusatzstoffe
Starterkulturen
Grill- und SoftFix Marinaden
Bio-Produkte

beck-gewuerze.de

91220 Schnaittach · Tel. + 49 9153 9229-0

Gewürze

INNOVATIVE GÜTEZUSÄTZE,
GEWÜRZE UND MARINADEN
DER EXTRAKLASSE



Gütezusätze

INNOVATIVE GÜTEZUSÄTZE,
GEWÜRZE UND MARINADEN
DER EXTRAKLASSE



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

Kühltheken



:: ECHT FRISCH!

Die neuen **Metzgertheken**

- robuste Edelstahlausführung und elegante Glasfront
- verschiedene Kältesysteme
- individuelle Temperaturzonen



www.hagola.de

04444 201-0 | info@hagola.de

Kühlthekenausstattung



Systemzubehör für Bedientheken



Tel. 08131 99 66 80 | office@pricoplex.com

**DER WILLE VERSETZT BERGE.
BESONDERS DER LETZTE.**

**EIN TESTAMENT ZUGUNSTEN VON ÄRZTE
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



**Anzeigen werden gelesen!
Sie tun es gerade!**



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

Kunstdärme



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

**EIN LEBEN
VERÄNDERN!**

Mit einer Patentschaft können
Sie Kinderarbeit bekämpfen.



Plan International
Deutschland e.V.
www.plan.de



Kunststoffverkleidung



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



Günther Maschinenbau GmbH
Bahnhof 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 Spindelpressen, 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

Theke



Rammschutz vorrichtungen über 25 Jahre
Wand-/ Rammschutzprofile in weiß, rotbraun oder marmoriert. Weitere Farben auf Anfrage
Länge x Höhe 200 x 15 cm oder 200 x 20 cm. Stärke 1,0 - 3,0 cm



Profil Typ III abgerundet

Tel. (+49) 62 62 - 91 84 44
saubermann-produkte@t-online.de
Breitenbronnerstraße 41b • 74858 Aglasterhausen
www.saubermann-produkte.de

Vakuumverpackung




Vakuumiergeräte und Zubehör
Für Metzger & Fleischer
WWW.LA-VA.COM




Wir haben die Schnauze voll.

Hilf mit deiner Spende:
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

Schinken-/Spindelpressen



Rauchstockwaschmaschinen, Kochpressen, Schinken- und Spindelpressen, 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

fleisch net.de

Wir liefern IHNEN Inhalte, die SIE brauchen.

Walzensteaker



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

Warenwirtschaft

günther 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

Produktion · Verkauf · Catering



Warenwirtschaft mit System

Im Vertrieb der
SYNER.COM
DIE SYSTEMLOSER

☎ 0441/93925787 · aprocon.de



RENNER

Fachsenfelder Straße 33
D-73453 Abtsgmünd
Telefon 073 66/92096-0
Telefax 073 66/92096-99
www.renner-sht.de

Eilige Anzeigen unter

Tel. (089) 370 60-200
Fax (089) 370 60-111

Anzeigen werden gelesen! Sie tun es gerade!



Impressum 8. Jahrgang
Offizielles Organ von:



Verlag:
B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,
Verlagsniederlassung München
Postadresse: Postfach 21 03 46,
D-80673 München, Hausadresse: Garmischer Straße 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
Basak Aktas (Stv.) -270
Paula Pommmer -110

Chefredakteur (verantwortlich i. S. d. P.):

Marco Theimer (mth) -150

Redaktion:
Christian Blümel (chb) -185

Ständige Autorin:
Heike Sievers

Anzeigen:

Bernd Moeser (Leitung) -200 Conchetta Herion -240

Sebastian Lindner (Stv.) -215 Rosi Höger -210

Gerhild Burchardt -205 Rocco Mischok -220

Fritz Fischbacher -230 Paula Pommer -110

Herausgeberin: Annemarie Heinrichsdobler -100

Gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 23 vom 1.1.2020

Anzeigenabwicklung:

Marvin Demmelmaier -260,

Felix Hesse -261

Layout:

Michael Kohler -255

Liane Rosch -258

Rita Wildenauer -254

Lifens e.V.

Abonnentenbetreuung:

Basak Aktas (verantwortlich) (b.aktas@blmedien.de) -270

Patrick Dornacher (p.dornacher@blmedien.de) -271

Mario Reischl (m.reischl@blmedien.de) -272

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 Abpreis für die Verbandsangehörigen des

Bayerischen Fleischerverbandes ist im Mitgliedsbeitrag

enthalten. Kündigungsfrist: Nur schriftlich drei Monate

vor dem Ende des berechneten Bezugsjahres.

Repro und Druck:

Alpha-Teamdruck GmbH, Haager Str. 9, 81671 München

Bankverbindung:

Commerzbank AG, Hilden

IBAN: DE 58 3004 0000 0652 2007 00

BIC: COBADEFFXXX

Gläubiger-ID: DE 132200000326043

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.



Bekanntgabe laut Bayerischem Pressegesetz vom 3.10.1949: Inhaber der B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG D-40724 Hilden sind (Anteile in Klammern): Renate Schmidt (38,8%), Erbgemeinschaft Ulla Werbeck (31,2%), Frederike Kintscher-Schmidt (4,5%), Birgitta Schmidt (4,3%), Margreta Endermann (4,3%), Christel Föllmer (3,6%), Traudel Feldthaus (3,6%), Liese Eimers (3,6%), Friedel Rosenfeld (3,6%), Kai Rosenfeld (1,25%), Roy Rosenfeld (1,25%)

JETZT

Prämie sichern!

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

Zur Begrüßung erhalten Sie ein exklusives Geschenk:



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.



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



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

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

FH 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.

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



FoodTec
B U I L D I N G S

Wir, die Firma FoodTec Buildings sind ein hochqualifiziertes Team mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen:

- Kühlraumbau
- Wandverkleidungen/-sanierungen
- Hygienetüren
- Rammschutz
- Fassadenbau/Dachpaneele

Kontakt:

Dompfaffweg 3

91475 Lonnerstadt

09193/5011711

info@foodtec-buildings.com