

# FH FLEISCHER-HANDWERK

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

## KÜCHENTECHNIK

### Kochen als Prozess

## TIERWOHL

### Mobile Hof-Schlachtung

## FLEISCHER MIT ERFOLG

### Best Butcher, Hamburg



# Bewerben Sie sich jetzt für den FT FLEISCHEREI TECHNIK & FH FLEISCHER-HANDWERK

## Award 2021

Mit dem **FT FLEISCHEREI TECHNIK** und **FH FLEISCHER-HANDWERK Award 2021** werden zum 7. Mal technische Entwicklungen, Konzepte oder Dienstleistungen in der Fleisch- und Wurstverarbeitung ausgezeichnet, die einen nachhaltigen Vorteil für den verarbeitenden Betrieb und die Qualität der dort hergestellten Lebensmittel haben. Die Auszeichnung wird an Unternehmen der Ausrüstungs- und Zulieferindustrie sowie Dienstleister verliehen. Eine Fachjury nimmt die Beurteilung der eingereichten Vorschläge und Bewerbungen vor.

*Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.*

### Ausschreibung:

Die Ausschreibung für den FT FLEISCHEREI TECHNIK und den FH FLEISCHER-HANDWERK Award endet am **30. Juli 2021**.

### Bewerbung:

Bewerbungen und Vorschläge können ab sofort eingereicht werden. Die Kurzbewerbung in digitaler Form sollte enthalten:

- ◆ Motivation für Bewerbung
- ◆ Firmenbeschreibung und fachlichen Hintergrund
- ◆ Schilderung des Projekts bzw. der Innovation auf max. 3 Seiten sowie die Herausstellung des besonderen Innovationsgehalts
- ◆ Bilder



### Preiskategorien:

- ◆ Verarbeitungsmaschinen
- ◆ Automatisierung/Industrie 4.0
- ◆ Gütezusätze & Gewürze
- ◆ Schlacht- und Zerlegetechnik
- ◆ Räucher- und Klimatechnik
- ◆ Verpackungstechnik
- ◆ Prozesskontrolle & QM



### Preiskategorien:

- ◆ Verarbeitungsmaschinen
- ◆ Ladenbau & Verkauf
- ◆ Verpackungstechnik
- ◆ Klima- und Räuchertechnik
- ◆ Gewürze & Gütezusätze
- ◆ Gar- und Küchentechnik
- ◆ Konzepte zur Verkaufsförderung

**Preisverleihung:** Die Prämierung der preisgekrönten Projekte und Entwicklungen erfolgt im **September 2021** auf der **SÜFFA in Stuttgart** im Rahmen einer fachöffentlichen Veranstaltung. Die Preisträger werden außerdem mit einer Urkunde ausgezeichnet. Über die Siegerprojekte wird in FT FLEISCHEREI TECHNIK und FH FLEISCHER-HANDWERK ausführlich berichtet.

*Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.*

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung oder Ihren Vorschlag an die Redaktion:

**FT:** Christian Blümel, Chefredakteur ♦ [c.bluemel@blmedien.de](mailto:c.bluemel@blmedien.de) ♦ +49 (89) 370 60-185

**FH:** Marco Theimer, Chefredakteur ♦ [m.theimer@blmedien.de](mailto:m.theimer@blmedien.de) ♦ +49 (89) 370 60-150

# ATTACKE AUSBILDUNG!



Marco Theimer  
Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser, es besteht wirklich die berechtigte Hoffnung, dass die Corona-Krise mit massiven Einschränkungen für den Konsum der Bürger und den daraus entstandenen Folgen für kleinere und mittelständische Betriebe überwunden wird. Die Mehrzahl von Ihnen hat seit März 2020 Großartiges geleistet und die Menschen mit ehrlich erzeugten, regionalen Spezialitäten versorgt. Eines aber ist geblieben, und hat sich durch die Pandemie sogar noch verstärkt: der massive Mangel an Auszubildenden, der schon seit vielen Jahren herrscht. Obwohl diese Krise bewiesen hat, dass das Handwerk tatsächlich goldenen Boden hat und zukunftssichere Arbeitsplätze bietet, ist zu erwarten, dass mit dem beginnenden Ausbildungsjahr im Herbst erneut zigtausende Stellen unbesetzt bleiben.

Generell erreichte die Zahl derer, die überhaupt eine Ausbildungsstelle in Erwägung ziehen und kein Studium anstreben, einen Tiefstand. Anfang 2021 kamen rechnerisch 1,37 Ausbildungsstellen auf je einen Bewerber. Eine Ausbildung zum Fleischer machten laut Deutschem Fleischer-Verband (DFV) Ende vergangenen Jahres 2.681 junge Leute, eine Lehre im Fachverkauf 2.931 Nachwuchskräfte. Zur Erinnerung: 2010 gab es bei Fleischern noch über 5.000 und im Verkauf über 7.000 besetzte Ausbildungsstellen. Aktuell bilden laut einer DFV-Umfrage vom Mai 65 % der befragten Innungsbetriebe im Fleischerberuf aus, 58 % im Fachverkauf. Etwa 65 % der befragten Betriebe suchen Mitarbeiter:innen. Abwerbungen aus anderen Branchen, die wegen Corona keine Arbeit bieten konnten, hätten nur sehr eingeschränkt stattgefunden. Etwas mehr als ein Drittel der Befragten nutzt Praktika, um junge Menschen mit den Berufen im Fleischerhandwerk vertraut zu machen. In Schulen gehen mit rund 10 % nur wenige Fleischer. Mal im Ernst: Das ist echt wenig – zu wenig. Und von nichts kommt auch nichts.

Doch Trübsal blasen und die Flinte ins Korn werfen hat noch keinen auf Dauer weit gebracht. Deshalb: **Attacke Ausbildung!** Stellensuche via Facebook und Instagram – ganz viele machen das schon – schön und gut. Aber es muss alles noch besser und aktiver werden und vor allem MEHR. Zu selten erklären aktuelle Auszubildende in Schulen oder anderswo, was ihnen echte Freude an ihrem Beruf macht und stellen ihn authentisch dar. Nationalmannschaft der Fleischerhandwerks, Fleischsommeliers, Cortadoren, Grillprofis – alles gut! Geht raus, schließt Euch in Eurer Region zusammen! Zeigt, was Euch und Euer Handwerk ausmacht – welche Chancen es bietet! Kluge Aktion statt Reaktion – das verspricht Erfolg! **Ein Netzwerk für Ausbildung!** Für mehr Auszubildende und Fachkräfte! Damit das Metzgerhandwerk auch in der nächsten Krise systemrelevant handeln kann.

**Mit den besten Wünschen für Sie und ihre Mitarbeiter! Bleiben Sie gesund!**



# Meat & Greet 2021

Fleischerhandwerk und  
Metzgerei der Zukunft

3. Fachkonferenz  
25./26. Oktober 2021  
in Fürstenfeldbruck  
bei München



MANAGEMENT  
FORUM  
STARNBERG

VERANSTALTUNGS- & MEDIENPARTNER:



**JETZT ANMELDEN**  
[www.management-forum.de/  
meatandgreet](http://www.management-forum.de/meatandgreet)

**Informationen und Anmeldung:**  
Telefon: +49 8151 2719-0,  
[info@management-forum.de](mailto:info@management-forum.de)

6



**BRANCHENBLICK**

Attacke Ausbildung!..... 3  
 News aus der Branche. .... 5  
 Training in Weiterstadt ..... 6  
 Meat & Greet 2021 ..... 7  
 Original Sonsbecker Grillmeister  
 eröffnet Event-Metzgerei ..... 8

**INTERVIEW**

Julia Böbel, www.wurstjuly.de:  
 Ideale Kombination ..... 10  
 Stefan Cammann, Die Faktorei:  
 Kochen als Prozess ..... 18

8



**KÄSE**

Tipps vom Käse-Affineur..... 14

**WERTEWANDEL**

Andrew Fordyce:  
 Mehrwert schaffen – Teil 1 ..... 16

**SERIE: MUTMACHER**

Dietmar Gretenkord, Burgstädt:  
 Fleischer mit Herz ..... 23

**VERPACKEN & ETIKETTIEREN**

Neues beim Verpackungsgesetz ..... 34  
 Stichwort: Vakuumpumpe ..... 37

**NACHHALTIGKEIT & TIERWOHL**

Mobile Hof-Schlachtung..... 40

**HYGIENE**

Mit Trockendampf gegen Keime..... 42  
 Hygienisch reine Berufskleidung ..... 44

**RUBRIKEN**

Neu auf dem Markt ..... 45  
 Impressum..... 46  
 Gesucht & gefunden..... 47

*Titelbild: Als „Best Butcher“-Duo machen Stefan Günther und Christian Döhler in Hamburg neue Lust auf Fleisch.*

Foto: Theimer

34



40



**FLEISCHER MIT ERFOLG**

Hamburg:  
 Neue Lust auf Fleisch  
**Stefan Günther  
 & Christian Döhler** ..... 24

Uetze-Hänigsen:  
 Eierspeck, Bregenwurst  
 und mehr  
**Familie Hoppe** ..... 26

Nersingen-Straß:  
 Roboter als Wurstverkäufer  
**Josef Klein**..... 28

26



Der Umwelt zuliebe auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.  
 Der Versand dieses Heftes erfolgt CO<sub>2</sub>-neutral mit dem Umweltschutzprogramm GoGreen der Deutschen Post.

Dieser Ausgabe liegen zwei eigene Beilagen der B&L MedienGesellschaft, Verlagsniederlassung München, sowie von der CT Cliptechnik Deutschland GmbH, Meißen, bei.



## Firefly Crew Brandschutz mieten

Collaborative Consumption – das Mieten, Leihen oder Tauschen materieller Gegenstände – nimmt zu. Das ist auch das Geschäftsmodell der Firefly Crew aus Aschaffenburg. Dennis Diel, Kristian Mitrovic-Herzog und Vera Piontkowski vermieten Feuerlöscher und Rauchmelder. So sind die Kosten planbar, ebenso die im Mietpreis enthaltene Wartung, die üblicherweise vor Ort im Unternehmen stattfindet. Dazu muss mit der zuständigen Brandschutzfirma ein Wartungstermin vereinbart werden, was bei der Feuerlöscher-Miete entfällt. Die Wartung findet wie gesetzlich vorgeschrieben, alle zwei Jahre statt, aber ohne Terminvereinbarung. Ist sie fällig, erhält der Mieter automatisch neue bzw. gewartete Feuerlöscher per Versand. Diese können in Eigenregie ausgetauscht werden. Zu wartende Löscher gehen via Retourenlabel über die Kartonagen der gelieferten Geräte zurück. Die Firefly Crew bietet alle gängigen Feuerlöschertypen an. Ebenfalls im Mietmodell erhältlich sind Standard-Rauchmelder, funkvernetzte sowie CO-Melder. Zudem übernimmt die Crew die Entsorgung von Altgeräten und bietet Brandschutzzubehör, z.B. Hinweisschilder oder Erste-Hilfe-Koffer, an. [www.firefly-crew.de](http://www.firefly-crew.de)



## Aktion Modernes Handwerk (AMH)

### Metzger auf Plakaten

Der Metzgermeister Harald Hölzer aus Biebergemünd und seine Barbecuecompany siegten bei der Aktion „Nebenan ist hier“ und warben als Gesichter in einer bundesweiten Handwerkskampagne für ihren Beruf. Auf individualisierten Großflächenplakaten rund um seinen Betriebsstandort versprach der Metzgermeister seinen Kunden: „Wir erfüllen leckere Träume“ und steigerte die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden und Nachwuchskräfte für seinen Betrieb. Gerade in Zeiten, in denen alle auf Abstand sind, freute sich der Metzgermeister über diese großartige Werbemöglichkeit. Zu der Aktion lud die AMH 21 ausgewählte Kreishandwerkerschaften ein. Pro Region gab es einen Sieger. Unter dem Motto „Die Wirtschaftsmacht bekommt unser Gesicht“ gestaltete ein kostenfreier Grafikservice die Werbemittel. [www.barbecuecompany.de](http://www.barbecuecompany.de), [www.amh-online.de](http://www.amh-online.de)

Fotos: Firefly Crew, Aktion Modernes Handwerk (AMH), Christl Gewürze, Evgedem eG



## Evgedem, Würzburg Vorstandswechsel

Seit dem 1. Januar 2021 besetzt Helmut Keiner das Amt des geschäftsführenden Vorstandes der Evgedem in Würzburg. Er folgt auf Markus Faißt, der aus privaten Gründen aus der Genossenschaft ausgeschieden ist. Als ehrenamtlicher 2. Vorstand wurde Uwe Gast, der zugleich auch Finanzleiter im Unternehmen ist, gewählt. Die Aufsichtsräte Robert Schmitt (Vorsitzender), Josef Saemann (Stv.), Sigfried Hemberger (Ehrenaufsichtsratsvorsitzender) Edgar Erk, Anja Mathes, Erwin Knab, Wolfgang Zweng, Josef Morscheuser sowie Josef Grünwald bedankten sich mit den Vorständen bei Markus Faißt für sein geleistetes Engagement sowie die stets gute Zusammenarbeit. [www.evgedem.de](http://www.evgedem.de)



## Christl Gewürze

### Neuausrichtung

Um den Bedürfnissen des deutschen Lebensmittelmarktes gezielter gerecht zu werden, gründete das österreichische Familienunternehmen Christl GewürzTechnologie die Christl Gewürze GmbH und Co. KG in Fridolfing. Anfang Mai 2021 verstärkte das Unternehmen das Team Deutschland mit langjährigen Branchenexperten: Geschäftsführer Robert Huber hat über 30 Jahre Erfahrung und ist bestens vernetzt. Sein Team im Bereich Verkauf und Anwendungstechnologie erarbeitete sich ebenso über Jahrzehnte einen guten Namen in der Branche. Frank Bierwirth und Christian Schütz erweitern neben den bisherigen Fachleuten Peter Kaiser und Michael Schwerdt das Team. Mit den Marken Christl Gewürz-Technologie und Myspice werden sowohl der B2B- als auch der B2C-Markt bedient. [www.christl.cc](http://www.christl.cc)



## MARKENSCHAUFENSTER

**STILLER**  
VERSCHLISS-TECHNIK  
Telefon 07268 392  
Doserverschließmaschinen  
Halb- und vollautomatisch, für Handwerk und Mittelstand  
[WWW.STILLERGMBH.DE](http://WWW.STILLERGMBH.DE)

**ETIKETTEN**  
label prime24  
Aufkleber, Sticker, Labels, Etiketten,  
Drucksysteme, Verpackungen,  
Thermotransferdrucker,  
Zubehör und vieles mehr!  
[www.labelprime24.com](http://www.labelprime24.com)

**KRAMER**  
KÜHLRAUMBAU  
LADENBAU  
[WWW.KRAMER-FREIBURG.COM](http://WWW.KRAMER-FREIBURG.COM)

**DRY AGER**  
EST. 2014  
BUILT FOR BEEF  
**DAS ORIGINAL**  
DER FLEISCHREIFESCHRANK  
FÜR METZGER & FLEISCHER  
[WWW.DRY-AGER.COM](http://WWW.DRY-AGER.COM)



# TRAINING IN WEITERSTADT

20 Mitglieder der Nationalmannschaft des Fleischerhandwerks absolvierten von 6. bis 9. Juni 2021 – auch im Hinblick auf die EuroSkills in Graz – coronagerecht ein Training der besonderen Art.



Der Trainingsort war das Berufsbildungs- und Technologiezentrum (BTZ) in Weiterstadt, wo Leiterin Britta Sickenberger-Schwing und ihr Team ideale Bedingungen dafür geschaffen hatten. Gemeinsam hatte man mit Teamchefin Nora Seitz und Alicia Utrillas (Deutscher Fleischer-Verband) ein anspruchsvolles, abwechslungsreiches Programm mit Coachings, teambildenden Aktivitäten und praktischen Trainings zusammengestellt. Der Kopf rauchte bei Aufgaben wie „Wir als Team – unsere Stärken und Schwächen“ oder „Unsere Vision 2025“. Noch wichtiger waren aber der persönliche Austausch sowie die praktischen Inhalte. Schließlich gab es auch hier seit März 2020 coronabedingt in der Regel nur online via Video-Meetings.

Im Praxisteil lernten die jungen Fachkräfte von Fleisch-Sommerlier Christoph Grabowski aktuelle Trends zum Thema „New Cuts“ beim Schwein kennen und erfuhren von seinem Kollegen Michael Keller Wissenswertes zum Thema „französisches Rind“. Außerdem widmeten sie sich einen Tag lang feinen Fingerfoodkreationen und stellten Pasteten, Terrinen und Galantinen her. Zum Schluss standen Grillspezialitäten und küchenfertige Erzeugnisse auf dem Plan.

Erstmals bei den EuroSkills (22. bis 26. September 2021) dabei ist die Wettbewerbsdisziplin „Fleischer/in“. Daran nimmt das Teammitglied Franz Gawalski (Großenhain, Sachsen) teil. Ersatzkandidaten sind Max Grebe und Franz Prostmeier. Das Trio trainierte nach dem Treffen in bestimmten Disziplinen zwei weitere Tage im BTZ und erhielt in der Frankfurter Metzgerei Elzenheimer Einblicke zum Auslösen eines Rindes. Das BTZ ist seit Oktober 2020 von WorldSkills Germany zertifiziert. *mth*  
[www.nationalmannschaft-fleischerhandwerk.de](http://www.nationalmannschaft-fleischerhandwerk.de)  
[www.rhein-main-campus.de](http://www.rhein-main-campus.de)





# MEAT & GREET 2021

Bereits zum dritten Mal veranstalten FH Fleischer-Handwerk und Management Forum Starnberg am 25. und 26. Oktober 2021 in Fürstenfeldbruck den Netzwerk-Event „Meat & Greet“.

**D**ies ist nach 2019 und 2020 bereits die dritte Kooperation der beiden Partner. Inhaltlich folgt das diesjährige Vortragsprogramm dem Thema Nachhaltigkeit – was bereits in vielen Betrieben des Fleischer- bzw. Metzgerhandwerks gelebt wird.

Die Referenten/-innen beleuchten Aspekte wie bewussten Fleischkonsum, „wilgane“ Ernährung, „Gemeinsam nachhaltig: Landwirt und Metzger“, mobile Schlachtung, Metzgermarketing & Storytelling, sie geben Best Practice-Beispiele aus ihrem Metzgeralltag, etwa Ludwig Filser zu seinen Erfahrungen mit einem Pfandbox-System oder Josef Klein zu seinem Verkaufs-Roboter „Roberta“ (siehe Seite 28).

Zwei Tage lang erwartet die Teilnehmer ein informatives und praxisnahes Vortragsprogramm mit Branchen-Experten sowie Namen „über den Tellerrand hinaus“. Für den Abend von Tag 1 ist ein Streetfood-Gettogether mit leckeren Spezialitäten vorgesehen. Abonnenten von FH Fleischer-Handwerk erhalten auf den Veranstaltungspreis einen Rabatt von 50 €. Anmeldung und weitere Informationen unter [www.management-forum.de/meatandgreet](http://www.management-forum.de/meatandgreet).

## Die Referenten/-tinnen

- **Moderation:**  
**Klaus Reichert**, Kommunikationsberater, Journalist, Autor des Buchs „Fleisch ist mir nicht Wurst“, hr-Moderator und Metzgersohn
- **Fee Brauwers**, Forstbloggerin, Fleischertochter und Jägerin #jagd\_fee
- **Michael Moser**, Metzgerei Moser, Landsberg am Lech, und **Josef Gelb**, Landwirt aus Steinach
- **Karina Schwarzbauer**, Hauswirtschaftsmeisterin, Pinzgauer-Züchterin aus Steingriff
- **Ludwig Filser**, Metzgermeister, Altenstadt
- **Fritz Wied**, Fleischermeister, Fleischsommelier und Dozent
- **Dr. Cornelia Habacher**, Mitgründerin Rebel Meat
- **Sven Giebler**, Digitalberater & zertifizierter Business Coach
- **David Seitz**, Mitgründer der Plattform [www.fleischglueck.de](http://www.fleischglueck.de)
- **Josef Klein**, Metzgermeister, Nersingen-Straß
- **Claus Hensen**, Hofschlachtsysteme Hensen & Weidefleisch GmbH

Foto: Theimer



Mitten im Markt

Messe Stuttgart

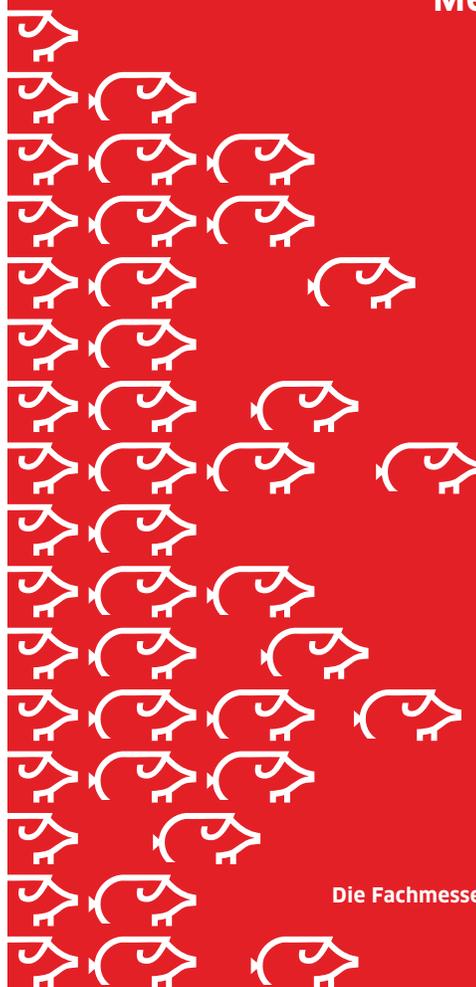


# SAUSTARK, jetzt gehts wieder los!

Die SÜFFA ist wieder am Start! Wir können es kaum erwarten Sie live vor Ort bei der SÜFFA, der wichtigsten Fachmesse für das Fleischerhandwerk zu begrüßen. Stillen Sie Ihren Hunger nach Begegnung und Austausch, nach Trends und Neuem. Greifen Sie zu: Die SÜFFA tischt Ihnen das komplette Sortiment für den Handwerksmetzger auf. Nutzen Sie Ihre neue Chance für den Aufschwung.

18.-20. September 2021

Messe Stuttgart



Die Fachmesse für die Fleischbranche  
[www.sueffa.de](http://www.sueffa.de)



# EVENT-METZGEREI

**Am 1. Juni 2021 eröffneten der „Original Sonsbecker Grillmeister“ Christian Holz und seine Frau Christina in der Dresdener Straße 6 in Sonsbeck ihre neue Event-Metzgerei.**

„Geplant habe ich sie schon seit drei Jahren. Nachdem meine Eltern vor gut acht Jahren ihre Filiale geschlossen haben und so die letzte Metzgerei im Ortskern verschwand, macht es mich froh, nun wieder dieses Angebot für die Bürger zu schaffen“, betont der Fleischermeister, Fleisch-Sommelier und erfahrene Grillprofi. Einen Namen machte sich der 28-Jährige in den vergangenen Jahren als Veranstalter von Grill-Caterings und -Events. Er arbeitete hart, kreierte ein Logo, machte sein Hobby zum Beruf und seine professionelle Dienstleistung wird heute von vielen geschätzt. So baute er sich eine Community auf, die nun auch gerne in der 55 m<sup>2</sup> großen, rustikal gehaltenen Metzgerei einkaufen und echtes Genusshandwerk erleben darf. Er klopfte und hämmerte, schraubte und half, so dass alles jetzt so aussieht, wie er es sich wünschte. Naturbelassene Eichenbohlen prägen die Event-Metzgerei. „Mein Name ist eben Programm“, schmunzelt er.

Großen Wert legt er auf regionale Produkte, er kennt Erzeuger und Schlachter persönlich. Zudem halten die Regale eine reichhaltige Auswahl an passenden Grill- und BBQ-Produkten bereit. Das Fleisch der Rinder kommt etwa von der Familie Reinders (Sonsbeck), Schweine wachsen unter anderem auf dem Archehof Gamerschlaghof in Xanten auf. „Maßvoller Konsum von hochwertigem Fleisch ist auch Artenschutz“, betont Christian Holz, der Mitglied in den Vereinen „Fleischsommelier Deutschland“ und „Fleischerhandwerk – wir sind anders“ ist, was dem Networking dient. Der Gastraum ist für bis zu 20 Personen ausgelegt, weitere bis zu 25 Gäste finden außen Platz. Burger-Challenges, Grill-Seminare, kulinarische Themenabende u.v.m. werden dort stattfinden. [www.sonsbecker-grillmeister.com](http://www.sonsbecker-grillmeister.com)



Fotos: Original Sonsbecker Grillmeister, Theo Leie



mith

# TAC ERÖFFNET

Am Firmenstammsitz in Wolfertschwenden eröffnete Multivac Mitte Juni sein neues Trainings- und Anwendungszentrum für Slicing und Automatisierung (TAC).

**W**ir freuen uns sehr, dass wir unser neues Trainings- und Anwendungszentrum für Slicing und Automatisierung offiziell einweihen können. Wir entwickeln hier gemeinsam mit unseren Kunden Linien für die Verarbeitung und Verpackung von Lebensmitteln, schulen unsere Kunden und Techniker und treiben nicht zuletzt unsere Forschung



und Entwicklung voran“, erklärte der Geschäftsführende Direktor, Christian Traumann. Mit dem Bau des Gebäudes wurde im Herbst 2018 begonnen, das Investitionsvolumen betrug rund 38 Mio. €. Gäste bei der Eröffnung waren der Bundestagsabgeordnete Stephan Thomae (FDP), Alex Eder (Landrat Landkreis Unterallgäu) und Beate Ullrich (1. Bürgermeisterin Gemeinde Wolfertschwenden). Nach einer Begrüßung durch die Geschäftsführenden Direktoren Guido Spix und Christian Traumann wurde das Gebäude von beiden Konfessionen (röm-kath./ev.) eingeweiht. Danach folgte ein Rundgang durch den Gebäudekomplex.

## REALE PRODUKTIONSVERHÄLTNISSE

Auf über 17.000 m<sup>2</sup> Nutzfläche stehen neben Produktionsflächen 180 Büroarbeitsplätze, ein weiteres Betriebsrestaurant, ein Empfang sowie Konferenz- und Veranstaltungsräume bereit. Das Herzstück des TAC sind die Anwendungsräume, in denen über 100 Spezialisten – vom Lebensmittel-Technologen bis hin zum Maschinenbauer – kundenspezifische Verarbeitungs- und Verpackungslinien entwickeln. „Hier können wir Kunden unsere Maschinen und Lösungen live im Einsatz präsentieren“, ergänzt Guido Spix, Geschäftsführender Direktor von Multivac. „Es wurde so konzipiert, dass wir reale Produktionsverhältnisse aus der Lebensmittelindustrie exakt nachstellen können. Das Spektrum reicht von einzelnen Slicern bis hin zu ganzen Aufschnittlinien unterschiedlicher Leistungsklassen, mit verschiedenen Beladelösungen, Verpackungsmaschinen, Etikettierung, Inspektion und Kartonierung. Aber auch Automatisierungslösungen anderer Industrieanwendungen stehen für Testproduktionen bereit. Wir können so zusammen mit dem Kunden die optimale Lösung bezüglich Machbarkeit, Qualität, Leistung und Wirtschaftlichkeit entwickeln.“

Die Multivac-Unternehmensgruppe beschäftigt in Wolfertschwenden rund 2.300 Mitarbeiter. Insgesamt umfasst der Allgäuer Produktionsstandort eine Nutzfläche von 89.000 m<sup>2</sup>. [www.multivac.com](http://www.multivac.com)

Mit **FH** FLEISCHER-HANDWERK  
Energiekosten sparen

**Profitieren Sie als Abonent von unserer Vorteilskampagne und sparen Sie demnächst bei den Energiekosten.**

Unsere Kooperationspartner Johannes Schuetze AG und InTime Media Services GmbH überprüfen unverbindlich Ihre bisherigen Energiekosten und können diese durch einen gebündelten Energieeinkauf zukünftig deutlich verringern.

Wollen auch Sie Ihren Vorteil nutzen und bei Ihren Energiekosten sparen? Kontaktieren Sie uns gerne!

### Johannes Schuetze AG

Johannes Schuetze  
(0176) 98 35 00 00  
Johannes.Schuetze@johannesschuetze.com

### InTime Media Services GmbH

Friedrich Streng  
(0176) 23 86 35 44  
Friedrich.Streng@itms-gmbh.de

### B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG

Basak Aktas  
(089) 370 60 270  
b.aktas@blmedien.de

# IDEALE KOMBINATION

Einmalig in Deutschland entschied sich Julia Böbel (22) für ein Duales Verbundstudium Lebensmittelmanagement, das von einer Fleischerlehre ergänzt wird – ein Erfahrungsbericht.

**D**er Bachelor-Abschluss ist ihr Ziel und nach der erfolgreichen Ausbildung der Meistertitel. Nach dem Abitur 2017 sammelte Julia Böbel ab Juli ein Jahr lang im Rahmen mehrerer Auslandsaufenthalte unterschiedliche praktische Erfahrungen. Diese führten sie unter anderem zum Occidental Brewing Wursthaus (USA), Bătrânu Sas (Rumänien), den Boucheries Leuba und Clerc (Schweiz) sowie zu den irischen Butchers McCarthys und Tormey. „In allen Betrieben und Familien wurde ich sehr herzlich aufgenommen. Doch die Sprache zu können, ist essenziell“, berichtet sie. 2018 begann sie dann ihre Fleischerlehre bei der Fleischerei Scheller in Hannover, die sie 2022 abschließen wird. Ihr Studium an der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf startete 2019 und endet 2023.

## Warum und wann hast du dich für ein Duales Verbundstudium entschieden?

Reine Theorie ist nichts für mich. Daher habe ich mich für die Kombination entschieden. Außerdem spart man sich ein Jahr, da Ausbildung und Studium eng miteinander verzahnt sind. Der Anstoß dafür kam von einer Studieninformationsmesse. Dort habe ich mich am Stand der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf über das Studium informiert.

## Was bedeutet das für dich? Welche Vorteile siehst du in einer solchen Ausbildung?

Ein Jahr vor Studienbeginn habe ich die Metzgerlehre begonnen. Im Oktober des Folgejahres dann das Studium. Seitdem verbringe ich nur noch die Semesterferien in meinem Ausbildungsbetrieb, sowie das fünfte Semester (= Praxissemester). Zur optimalen Vorbereitung auf die Gesellenprüfung helfe ich an den Wochenenden zu Hause. Die theoretischen Inhalte der Vorlesungen ergänzen sich optimal mit den praktischen Ausbildungsinhalten im Betrieb. Im ersten Semester wird z. B. auf Anatomie, Tierhaltung und Fütterung eingegangen. Dieses Wissen ist auch für die Berufs-



Ob beim Zerlegen in der Metzgerei oder im Labor – Julia Böbel schätzt alle Lerninhalte.



### Weitere Infos:

- **Blog zur Ausbildung (dt./engl.):** [www.wurstjuly.de](http://www.wurstjuly.de) – #fleischislife
- **Studium:** [www.hswt.de/studium/studien-gaenge/lebensmittelmanagement/dual.html](http://www.hswt.de/studium/studien-gaenge/lebensmittelmanagement/dual.html)

ausbildung wichtig, da Haltung und Fütterung Auswirkung auf die Fleischqualität haben. So ist das Studium eine Vertiefung der Berufsschul-inhalte und hilft, die Hintergründe einzelner Herstellungs- und Verarbeitungsprozesse in der Lebensmittelproduktion besser nachzuvollziehen.

## Wie beurteilst du deine Erfahrungen bezüglich der Wissensvermittlung in Theorie und Praxis?

Die Praxis veranschaulicht die Prozessabläufe aus dem Studium. Kutterverfahren zu erläutern oder das Hürdenkonzept an Rohwurst zu beschreiben, stelle ich mir ohne praktische Tätigkeit ziemlich schwer vor.

## Was waren für dich bisher die größten Herausforderungen dabei – abgesehen von corona-bedingtem Home-Studium?

Das Studium mit der Handwerksausbildung (statt kaufmännisch) zu kombinieren. Vor mir hat niemand im Metzgerhandwerk diese Kombination gewählt. Daher mussten viele Formalitäten bezüglich Handwerksordnung wie Schule und Prüfung in Eigenregie geklärt werden.

## Würdest du anderen diese Kombi aus Ausbildung und Studium empfehlen?

Eindeutig ja. Die Kombination eignet sich, um tiefer in die Materie einzusteigen. Ohne dieses Duale Studium hätte ich mich nicht für eine Ausbildung im Metzgerhandwerk entschieden. Das niedrige Niveau hätte mich abgeschreckt. Der Beruf ist dadurch eher unattraktiv für Jugendliche mit „höheren“ Abschlüssen. Damit tut sich das Handwerk selbst keinen Gefallen.

## Wo siehst du deine Zukunft?

Im Anschluss werde ich meinen Metzgermeister machen. Danach folgen einige Jahre in Betrieben im In- und Ausland. Um dort Erfahrung zu sammeln, andere Abläufe und Produkte kennenzulernen, bevor es mich dann irgendwann in den elterlichen Betrieb führt. *mth*  
**Vielen Dank für das Gespräch!**

**SIE SORGEN  
FÜR GENUSS.**



**WIR SORGEN  
FÜR VIELFALT.**

VEMAG Ihr zuverlässiger, starker Partner im Handwerk





# GENAU MEIN GESCHMACK.

- VEMAG Füllmaschinen und flexibles Vorsatzgeräteprogramm für ein breites Produktportfolio
- Füllen und Portionieren, Wolfen, Formen und Teilen von verschiedenen Massen: Alles aus einer Hand
- Würstchen, Aufschnittware, Burger-Patties und vieles mehr
- Zuverlässiger Produktionsablauf, schonender Produkttransport und einfache Handhabung

Mehr unter: [handwerk.vemag.de](http://handwerk.vemag.de) oder [e-mail@vemag.de](mailto:e-mail@vemag.de).



**VEMAG**

Die Vorbereitungen für die Jubiläumsausgabe der SÜFFA laufen. Zum 25. Mal – und als erster großer Branchentreff nach Corona – findet die Fachmesse vom 18. bis 20. September 2021 statt.



## IN DEN STARTLÖCHERN

Das „Projekt Wiederbeginn“ startet die Messe Stuttgart mit einem Highlight ihres Portfolios. Die Fleischerfachmesse zeigt eine Vielfalt an Produkten aus den Bereichen Produktion, Verkauf und Ladenausstattung. Erneut bringt sie das Metzger- und Fleischerhandwerk zusammen und bietet allen Beteiligten einen zentralen Marktplatz für den ersehnten, persönlichen und fachlichen Austausch. Dieser ist auch nach Corona enorm

wichtig. Eine positive Prognose zeichnet auch Joachim Lederer, Landesinnungsmeister des Landesinnungsverbands für das Fleischerhandwerk in Baden-Württemberg: „Die Branche hat die besondere Situation des vergangenen Jahres insgesamt gut gemeistert und vielerorts ist eine hohe Investitionsbereitschaft spürbar. Nun gilt es, diese beiden Faktoren auf einem Marktplatz wie der SÜFFA zusammenzubringen. Das ist eine Riesenchance für alle

Aussteller und Besucher.“ Das Sicherheits- und Hygienekonzept der Messe Stuttgart bietet einen bestmöglichen Schutz und ermöglichte eine sichere Teilnahme. „Die SÜFFA wird sicher und allen Vorschriften der Behörden entsprechend stattfinden“, betont Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung Messe Stuttgart. Mit breiteren Gängen sollen etwa die Abstandsregeln beim Messebesuch optimal eingehalten werden. [www.sueffa.de](http://www.sueffa.de)

## LED STATT HALOGEN

Reagieren, bevor das Licht ausgeht. Warum Unternehmen vor September 2023 ihre Beleuchtung umstellen sollten. Das betrifft Leuchtstoff- und Halogenlampen.

Mit der EU-Verordnung „Ökodesign-Anforderungen an Lichtquellen“ tritt dann das Verkaufsverbot von T8-Leuchtstofflampen und Halogenlampen (G9/G4 und GY6.35) in Kraft. Unternehmen, die solche noch zur Grundbeleuchtung ihrer Räume nutzen, sind dann dazu gezwungen umzustellen. „Statt zu warten und zu reagieren, wenn es notwendig ist, lohnt sich eine Umstellung schon jetzt“, weiß Marco Prinz, CEO von euroLux. Das bedeutet, bestehende, voll funktionstätige Lichtanlagen zu demontieren und zu ersetzen. Bei den laufenden Wartungs- und Instandhaltungskosten sehen viele diesen Wechsel als finanzielle Belastung. Ja, es ist eine Investition. Doch nun zu handeln, sei kosten- und energietechnisch sowie in Bezug auch ökologische Aspekte sinnvoll. Durch intelligente Planung und Konzeption ließen sich Energie- und Wartungskosten massiv senken: „Mit unseren Anlagen reduzieren wir



den Energieverbrauch um bis zu 80 % und verringern so automatisch auch die CO<sub>2</sub>-Emission.“ Je nach Anlagengröße amortisieren sich die Investitionskosten nach zwei bis vier Jahren. „Wer zeitnah auf LED umstellt, hat die Kosten bis 2023 möglicherweise schon wieder getilgt“, verdeutlicht er.

Das lohnt sich deshalb, da es eine staatliche Förderung gibt. Dabei besteht der Anspruch auf Förderung für eine Umrüstung auf LED für Unternehmen jeglicher Größe. Dies gilt auch für die Sanierung von Gewerbeflächen. Mit der „Bundesförderung für effiziente Gebäude“

werden Beleuchtungssanierungen über BAFA und KfW mit 20 % gefördert. Um zu ermitteln, wie eine Anlagenumstellung grob aussehen könnte und wie hoch Investitionsvolumen sowie Einsparpotenziale wären, bietet auch dieses Unternehmen eine unverbindliche und kostenlose Kalkulation einer LED-Anlage an. [www.euroluxag.de](http://www.euroluxag.de)

# TIPPS VOM KÄSE-AFFINEUR



## Walo von Mühlönen

Der Käse-Affineur führt einen Familienbetrieb in fünfter Generation. „Wir haben mehr internationale Preise gewonnen, als die Schweiz Berge hat“, sagt er. Darunter sind auch allerhand Käse-Weltmeister-Titel. Ein Käse-Affineur bezeichnet einen Spezialisten für die Veredelung von Käse.  
[www.affineurwalo.ch](http://www.affineurwalo.ch)

Mit welchen Käsesorten kocht es sich am besten? Eine gute Frage. Antworten darauf hat der Schweizer Käseweltmeister Walo von Mühlönen parat.

**K**äse ist eines der vielseitigsten Lebensmittel der Welt. Er schmeckt pur, mit Brot, in Saucen oder Salaten, gegrillt oder als leckere Kruste auf Überbackenem. Weltweit gibt es tausende Sorten. Dazu der mehrfache Käse-

weltmeister und Käse-Affineur Walo von Mühlönen: „Käse kann fast jedes Gericht verfeinern, von der Vorspeise bis hin zum Dessert.“ Aber aufgepasst: „Ein falscher Käse oder einer von minderwertiger Qualität kann auch das schönste

Gericht ruinieren“, ergänzt der Käsespezialist. Nachfolgend einige Tipps vom Käse-Affineur:

## FRISCHKÄSE

Die Palette an Frischkäse ist riesig und reicht von Doppelrahmfrischkäse (Typ Philadelphia) über Mascarpone bis zu italienischem Mozzarella oder Käse in Salzlake (Feta). Die meisten dieser Käsesorten schmelzen gut und können zum Gratinieren, für Saucen oder Pizzen verwendet werden. Aber auch für die kalte Küche eignet sich Frischkäse hervorragend. Doppelrahmfrischkäse kann ebenso wie Butter als Brotaufstrich verwendet werden. Salzlaken-Käse und Mozzarella passen gut in sommerliche Salate. Mascarpone ist ein guter Rahm-Ersatz und bei Tiramisu immer ein Muss.

## WEICHKÄSE

... mit *Weißschimmel*: Diese Weichkäse wie Brie und Camembert schmecken kräftiger als Frischkäse, können aber ähnlich verwendet werden. Ein gebackener Camembert auf Salat z.B. ist eine volle Mahlzeit.

... *gewaschen*: Gewaschene Weichkäse wie Munster oder Limburger sind im Geschmack noch kräftiger als Weichkäse mit Weißschimmel. Sie schmelzen gut und passen in Gerichte, die einen deftigen Käsegeschmack aufweisen sollen.

... mit *Blauschimmel*: Gorgonzola, Stilton und Roquefort sind die bekanntesten Vertreter dieser Käsesorte – sehr prägnant und intensiv im Geschmack. Solche Sorten dominieren schnell das ganze Gericht, was aber durchaus auch seinen Reiz hat. Gorgonzola ist beliebt für kräftige Saucen zum Braten oder als kreative Ergänzung in Pastagerichten.

## SCHNITTKÄSE

Auch hier ist die Auswahl riesig; je nach Reifegrad ist der Käse mal stärker, mal schwächer. Und zum Teil wird er wie der Raclette-Käse speziell für die warme Küche hergestellt. „Ich empfehle stets Blumenwiesen-Käse aus unbehandelter Rohmilch. Bei diesem Käse dominiert nicht das Salz. Das ist wichtig bei kalten Gerichten, etwa Salat, aber auch bei warmen Gerichten wie Gratin, Omelette oder Soufflé etc. Hier Käse-Empfehlungen von Walo von Mühlönen:

- Raclette Rohmilch (mild würzig)
- Rotwein Raclette (mild würzig)
- Cremiger Thurgauer Löwenkäse (cremig, würzig)
- Störnächäs (kräftig, extra würzig)
- Comte Antoine (neu, kräftig extra würzig)

**Permanent effizient**  
 Mehr Nutzlast, viel weniger Verbrauch/Emission  
 Aerodynamik-Kühl Aufbau CoolerBox2.0

**KRESS** KÜHLFAHRZEUGE

► [www.kress.eu](http://www.kress.eu)

Foto: Walo von Mühlönen



### BUNTE GRILLKÄSE-SPIESSE MIT SPECK, KIRSCHTOMATEN, BROKKOLI, FLADENBROT UND HUMMUS-DIP

Zutaten: (für 4 Personen)

1 Brokkoli, 1 Packung (180 g) Rougette Cremiger Grillkäse Natur, 80 g Frühstücksspeck, je 70 g gelbe und rote Kirschtomaten, 1 EL + 80 ml Öl, Pfeffer, Salz, 1 Fladenbrot (ca. 300 g), 1 Knoblauchzehe, 1 Dose (425 ml) Kichererbsen, 1 EL Sesampaste, 1 TL Kreuzkümmel, Oregano zum Garnieren, Metallspieße

#### Zubereitung:

Brokkoli putzen, waschen und in Röschen teilen. In kochendem Salzwasser 3 Min. garen. Abgießen und abtropfen lassen. Grillkäse vierteln. Eine Hälfte Käseviertel mit Speckscheiben umwickeln. Tomaten waschen. Alle Käseviertel, Tomaten und Brokkoli abwechselnd auf Spieße stecken. Mit 1 EL Öl bepinseln. Salzen und pfeffern. Auf dem Grill oder in einer Grillpfanne garen. Fladenbrot goldbraun rösten. Zitrone auspressen. Knoblauch schälen und hacken. Kichererbsen abtropfen lassen. Mit Knoblauch, Sesampaste, Öl und Zitronensaft pürieren. Dip mit Salz, Pfeffer und Kreuzkümmel würzen. Grillkäse-Spieße, Fladenbrot und Hummus-Dip anrichten. Mit Oregano garnieren.

• Rotwein-Sennekäse (kräftig, extra würzig)

• Rotwein Bärger (kräftig, würzig)  
• Gallus (kräftig, würzig)  
• La Gruyère extra, 14 Monate (kräftig, extra würzig)

#### HARTKÄSE / BERGKÄSE

Hart- oder Bergkäse wie Le Gruyère, Emmentaler, Comté etc. werden sehr oft in der Küche verwendet und passen sowohl in Salate als auch auf Pizzen oder in Gratin, Schweizer Käsekuchen, Omelette, Soufflee, Saucen etc. „Je besser der Käse desto besser das Gericht“, sagt Walo von Mühlönen. Hier dazu einige Empfehlungen:

• Emmentaler extra, 16 Monate gereift (mild, würzig)

#### EXTRAHARTKÄSE

Parmesan, Sbrinz oder ein Berner Hobelkäse schmelzen nicht sehr gut, sie eignen sich aber sehr gut für die Küche und sind fast wie ein Gewürz einsetzbar. Käse-Empfehlungen vom Affineur:

• Gran-Pasta: nur 8 g Fett, dafür jede Menge Proteine.  
• Sbrinz AOP  
• Berner Hobelkäse AOP

#### OBAZDA BURGER Zutaten: (für 4 Personen)

2 Packungen Original Obazda, z. B. Alpenhain, 800 g Rinderhackfleisch, 4 Brioche Buns, 2 Mini-Salatgurken, 2 Handvoll Salatblätter, 2 rote Zwiebeln, 2 Handvoll Kresse, Salz, Pfeffer, Öl, Butter

#### Zubereitung:

Rinderhack salzen und pfeffern und daraus Pattys formen. Gurke und Zwiebel in dünne Scheiben hobeln. Die Brioche-Buns in einer Pfanne auf den Schnittflächen mit etwas Butter anrösten, beiseite stellen. Die Pattys mit Öl von beiden Seiten etwa 2 bis 3 Min. braten, zum Schluss Obazda darauf verteilen. Die unteren Hälften der Buns mit Gurkenscheiben und Salatblättern belegen, das Patty darauf geben, mit Zwiebeln und Kresse belegen und den Deckel darauf legen, eventuell mit einem Spieß fixieren.



# LEERDAMMER

# Setzen Sie auf Nachhaltigkeit!



**Leerdammer® Initiative für Weidehaltung:** Die Milch für unseren LEERDAMMER® Käse stammt von Kühen, die zwischen Frühling und Herbst ein Minimum von 6 Stunden am Tag an mindestens 120 Tagen pro Jahr auf niederländischen Weiden grasen.



# MEHRWERT SCHAFFEN – TEIL I

Be positive! Aufgrund meiner südafrikanischen Mentalität richtet sich mein Blick als Unternehmer primär stets auf das, was aus einer Krise wächst, nicht auf Verluste. Corona hat katalysiert, was bereits im Gang war: einen Wertewandel.



**E**hrlichkeit, Transparenz, Solidarität und Nachhaltigkeit sind Werte, die sich nicht allein im gesellschaftlichen Umgang niederschlagen, sondern auch im Konsumverhalten. Diese Werte prägen ein Werbeimage, das äußerst umsatzträchtig ist, aber nur dann dauerhaft, wenn es keine leere Begriffshülle ist. Das ist die Chance für das Handwerk, offensiv nach außen zu treten, sich klar im Vergleich mit Großfleischereien zu positionieren und zu sagen: Genau das leisten wir – und nur wir! Großbetriebe neigen zum werblichen Brainwashing, indem sie Werte wie Nachhaltigkeit für einzelne Produkte herauspicken, sie aber in Gänze gar nicht leben. Da werden auch mal kleine, innovationskräftige Unternehmen aufgekauft und als Aushängeschilder missbraucht, so geschehen bei „The Vegetarian Butcher“ (Unilever). Corona hat dem Fleischerhandwerk einen USP auf dem goldenen Teller serviert. Diese Karte muss jetzt ausgespielt werden. Dazu einige Beispiele:

## GLASKLAR NACHHALTIG

Bei meinem Lieblingsmetzger weiß ich, dass ich theoretisch die Kuh kennenlernen könnte, deren Fleisch ich in Zukunft beabsichtige zu kaufen. Nachhaltigkeit ist untrennbar an nachprüfbare Transparenz gekoppelt. Das kann eine Großfleischerei gar nicht leisten. Ich könnte mit dem Fahrrad zum Bauernhof fahren, wo die Schweinchen für den nächsten Krustenbraten herkommen. Der örtliche Supermarkt hat dazu auf der Theke nur einen Flyer. Mein Metzger, dem leidensfreie und gesunde Qualität wichtig ist, nicht immer. Seien Sie proaktiv und werben Sie mit Ihrer nachhaltigen Konsequenz.

## EHRliche ZUTATEN

Am offensichtlichsten ist es bei Marinaden. Discounter bieten zu Dumpingpreisen mariniertes Fleisch an, das für mich das große „E“ trägt. Es steht nicht für Eigengeschmack und ehrliche Zutaten, sondern ausschließlich für Geschmacksverstärker. Produkte sind einzig „Premium“, wenn sie naturbelassene Zutaten enthalten. Damit können Sie verkaufsfördernd auftrumpfen. Am besten mit einer Story verknüpft. Es ist Ihre Lieblingsmarinade, weil....

## STORYTELLING GIBT GAS, WENN...

...Sie das Rezept an einem exotischen Urlaubsort kennengelernt haben oder es Oma-Tradition ist. Kommunizieren Sie eine geheime Zutat oder die Tatsache, dass Sie grundsätzlich auf der Suche nach dem Besonderen sind. Daraus entspringt Innovation. Hauptsache, verknüpft mit einer authentischen, naturbasierten Rezeptur. Das ist der „Sex“, mit dem sich Fleisch besser denn je verkauft: in kleineren Mengen für einen höheren Preis an (auch durch Corona) feingetunte Konsumenten.

## PLATZ MACHEN FÜR MEHR

Auf einer Tour in Barcelona habe ich das Drei-Drittel-Konzept entdeckt. Früher wurde auf Märkten auf ca. 12 m<sup>2</sup> von Metzgern nur Fleisch verkauft. Nun wird auf engem Raum Platz gemacht für das Angebot von Fertiggerichten to-go und einen winzigen Bereich, in dem Gäste Streetfood genießen können. Entsprechend würde eine Ladenaufteilung aus der Verkaufstheke für das Grundprodukt, dem Verkaufsraum für eigene Metzger-Convenience à la „Buy & Heat@Home“ sowie dem Gastraum für „Buy & enjoy here“ bestehen.

## THE WINNER TAKES IT ALL

Machen Sie deutlich, dass kein Teil des Tieres, das Sie anbieten, umsonst gestorben ist. Einer unserer Hofläden bietet grundsätzlich nur an, was aus dem Tier buchstäblich rauszuholen war. Was bedeutet das für den Kunden? Er richtet seinen Einkaufszettel nach dem Angebot und stellt seine Nachfrage zurück. Das akzeptieren Konsumenten. Wie kürzlich bei meinem Lieblingsmetzger: Rinderhüfte war aus. Das Gegenangebot: Kurzgebratenes von der Wade, auch gut als Suppenfleisch. Mein Zwei-Minuten-Steak war bissfester und nicht ganz so mager – aber eine leckere, preissympathische Alternative.

## FLEISCH MIT MEHRWERT

Der Irrsinn hat langsam ein Ende, bei dem Menschen vergleichsweise mehr Geld für Premium-Katzenfutter ausgeben als für Hackfleisch.



### Zum Autor

Der gebürtige Südafrikaner zählt zu Deutschlands führenden Food Service-Experten. Mit seinem Unternehmen Masande agiert er als EATrepreneur mit eigener Hamburger-Produktionslinie und Consultant für Produktentwicklung, Vertriebs- und Exportstrategien. Als Food-Trendscout inspiriert er auf internationalen Food Trend Tours Profis aus der Foodservice-Branche mit innovativen Trends und erarbeitet mit ihnen schnell umsetzbare und umsatzsteigernde Konzepte. (food trend tours ltd., Tel: +49 (6074) 72 97 662, andrewfordyce@foodtrendtours.de)

Vierbeiner werden nach wie vor verwöhnt. Aber der Mensch dahinter hat seit der Corona-Pandemie entdeckt, dass Qualität auch für ihn einen Mehrwert in Form von Gesundheit, Tierwohl und Geschmack bzw. Genuss darstellt, in den er ebenso bereit ist zu investieren. Gutes darf und muss etwas kosten, sonst kommen Sie nicht auf Ihre Kosten. Handwerk ist „M(m)ehr Wert“. Corona hat für diese Einsicht den fruchtbaren Boden bereitet.

Andrew Fordyce

[www.foodtrendtours.de](http://www.foodtrendtours.de)

Foto: masande/Andrew Fordyce

ANZEIGE

# Das richtige Angebot zur Wiesnzeit mit der

**MOGUNTIA FOOD GROUP**  
Flavoursome solutions since 1903

## Oktoberfest-Klassiker für die Wiesn zu Hause

Das Oktoberfest ist nicht nur für seine unverwechselbare Stimmung bekannt, sondern auch für die traditionelle Küche. Ob Schweinshaxe oder Leberkäse – typisch bayrische Gerichte werden in der Oktoberfestzeit auch zu Hause vermehrt gegessen und dürfen im Angebot einer Metzgerei nicht fehlen. Die **MOGUNTIA FOOD GROUP** präsentiert zur Oktoberfest-Saison neue Produkte:

### M7806 33 PÖKELFIT® Knusperhaxe oG

Spezialpräparat zur Herstellung von knusprigen Haxen, Braten, Spanferkel u.v.m. Das Fleisch behält eine zarte, saftige Konsistenz und ist für hohe Temperaturen im Konvektomaten oder Ofen sehr gut geeignet. Damit lassen sich vorgegarte Haxen und Knusperbraten tagesfrisch gebräunt und in der Heißen Theke anbieten. Der Geschmack bleibt warm und kalt vollmundig. Ohne Geschmacksverstärker, Stabilisatoren und Antioxidationsmittel.



Aufgrund der Corona-Pandemie wurde das Münchner Oktoberfest wiederholt abgesagt. „Trotzdem wird im Spätsommer der Hunger und die Nachfrage nach typischen Wiesn-Gerichten steigen“, weiß Alexander Eben, Fachberater der **MOGUNTIA FOOD GROUP** und ergänzt: „Ein entsprechendes saisonales Angebot in der Frischetheke kann daher für Zusatzumsätze sorgen.“

### M1118 15 Krustenleberkäse Kombi-Präparat

Die perfekte Kombination aus schmackhafter Würzung und benötigter Technologie. Alles in einem Produkt, was für die Herstellung eines knusprigen Leberkäses benötigt wird. Ob klassisch bayrisch, als Pizza-Leberkäse oder auf griechische Art – mit diesem Kombi-Präparat gelingen vielfältige Leber- und Fleischkäse-Spezialitäten.

Alexander Eben und sein Team unterstützen ihre Kunden gerne mit weiteren Ideen zu klassischen Wiesn-Gerichten. Ob Brezelknödel, Weißwurst oder Fleischsalat – die **MOGUNTIA FOOD GROUP** liefert nicht nur die authentischen Zutaten, sondern auch originelle Rezepte für ein bayrisches Angebot in Frische- oder Heißen Theke.

Fotos: pixelliebe – Fotolia.com

**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](http://www.moguntia.com)



# KOCHEN ALS PROZESS



Effizienz ist für den gelernten Koch und Fleischer Stefan Cammann eines der wichtigsten Mittel, um erfolgreich zu sein. Hier erklärt er, wie sich das in der Küche umsetzen lässt.

## Was sind die Vorteile einer zeitentkoppelten Produktion in der Küche?

Heute muss man sich fragen, ob eine historische Küchenorganisation überhaupt noch eine Überlebenschance hat. Corona hat sehr deutlich gezeigt, wie fragil und dünn die Wertschöpfung innerhalb der Gastronomie in großen Teilen ist. Versteht man die Küche als Produktionsstätte, lässt sich mit einer perfekt geplanten Prozessküche eine einmal definierte Qualität beliebig, skalierbar und zu jeder Zeit reproduzieren. Dies geht weitestgehend mitarbeiterunabhängig.

Eine Prozessküche lässt sich auf jedes Gastronomiekonzept in allen Größen anwenden. Mittlerweile können wir auf die Erfahrung von

rund 100 geplanten und realisierten Prozessküchen zurückgreifen. Die hierbei realisierten Effekte klingen für Außenstehende oft zu schön, um wahr zu sein, werden aber bei konsequenter Umsetzung durchweg erreicht:

- bis zu 90% weniger Lebensmittelabfälle möglich
- bis zu 50% weniger Personal möglich
- planbare und geregelte Arbeitszeiten
- gleichbleibend hohe Qualität der Speisen

## Cook&Chill ist für so manchen fremd oder hat ein schlechtes Image. Was sagen Sie dazu?

Wenn es denn ein Imageproblem gibt, dann ist dies sicherlich im Wesentlichen innerhalb der Gastronomie zu finden. Köche haben und

mussten schon immer Produkte vorbereiten, damit diese in kurzer Zeit dem Gast überhaupt serviert werden können.

Das Bild vom Koch, der im Morgengrauen zum Großmarkt fährt, einkauft, täglich alles selber kocht und am Abend auf Gourmetniveau serviert, ist ein Märchen und wird von einigen mit Liebe gepflegt. Seit 20 Jahren betreibe ich mein eigenes Restaurant und habe als Koch und Unternehmer lernen müssen, dass der Gast das Ergebnis auf dem Teller bewertet und nicht die Anzahl der Gasflammen. Wir gehen mit der Art und Weise, wie wir unsere Küche organisieren, offen gegenüber unseren Gästen um (für die, die es wissen wollen). Nie gab es kritische Stimmen bzgl. unserer Art zu kochen.

### Wie schnell kann ein Umstieg gelingen? Was sind besondere Hürden?

Die von mir lokalisierten Hürden befinden sich meistens zwischen den Ohren. Es bedarf vieler Gespräche und lebhafter Eindrücke, um sich dem Thema Prozessküche zu nähern. Sind einmal die Bedenken und Befürchtungen ausgeräumt, kann eine Umstellung von einer historisch organisierten Küche zu einer Prozessküche in wenigen Wochen erfolgen. Eine wesentliche Säule bei der erfolgreichen Umstellung hin zur Prozessküche ist – neben der richtigen Technik – vor allem die begleitende Beratung und Schulung des Kunden. Unsere speziell ausgebildeten Trainer begleiten die Kunden vom ersten Tag der Entscheidung zur Prozessküche und trainieren sie im Schnitt sieben Tage lang, immer abgestimmt auf das jeweilige Konzept des Betriebes.

### Inwieweit gelingt der Umstieg auch mit vorhandenen Kombidämpfern?

Unsere Erfahrung zeigt, dass sich das Mischen von verschiedenen technischen Geräten negativ auf die gewünschten Effekte auswirkt. Da wir zum großen Teil selbst entwickelte und modifizierte, im Markt erhältliche Technik einsetzen, die wir z. B. im Falle der Kombidämpfer kundenindividuell personalisieren und aufwändig umbauen, macht ein Mix von neuen und alten Geräten keinen Sinn. Der Erfolg einer Prozessküche hängt maßgeblich von der konsequenten Umsetzung ab. Aus unserer Erfahrung heraus wissen wir, dass bereits kleinste Abweichungen die gewünschten Ziele am Ende weit verfehlen.



**Stefan Cammann**

*Der gelernte Koch und Fleischer betreibt seit 20 Jahren in Duisburg sein eigenes Restaurant, „die faktorei“. Dort setzt er auf Prozessküche.  
[www.faktorei.de](http://www.faktorei.de)*

### Was sind, in Stichpunkte gefasst, die USPs der von Ihnen entwickelten Prozessküche?

**Weitgehende Unabhängigkeit der Mitarbeiter:** Schwankende Speisenqualität ist einer der größten Erfolgskiller eines Restaurants. Durch durchgängig klar strukturierte und digitalisierte Rezepturen und Kochprozesse sowie leicht zu bedienende Technik wird eine gleichbleibend hohe Speisenqualität sichergestellt. Auch wenn man einmal nicht selbst in der Küche stehen kann.

**Hohe Wertschöpfung:** Erst im täglichen Betrieb zeigt sich, ob eine Investition gewinnbringend oder am Ende sehr teuer war. Die Prozessküche setzt hier völlig neue Maßstäbe und reduziert die Betriebskosten gegenüber einer historischen Postenküche um bis zu 50%. So rechnet sie sich vom ersten Tag an.

**Stressfreies Arbeiten:** Es ist nichts Neues, dass Gäste meistens zu ähnlichen Zeiten kommen und dann auch schnell essen wollen. Da sind Stress und Hektik in der Küche vorprogrammiert. Durch die neue Logistik einer Prozessküche und die Organisation der Arbeitsabläufe bleibt es auch in den stressigen Phasen ruhig.

**Vermeidung von Lebensmittelmüll:** Wir erleben eine Müllreduzierung um bis zu 90%. Daher haben unsere Kunden einen deutlich geringeren Bedarf an Müllkühlung. Das ist nicht nur gut für das Bankkonto, sondern auch aus Nachhaltigkeitsaspekten die Pflicht eines verantwortungsvollen Unternehmers.

**Geringer baulicher Aufwand:** Durch unser Plug & Play-System wird der bauseitige Aufwand für den Kunden auf ein Minimum reduziert:

- kein Sockelbau nötig
- deutlich weniger Aufwand bei bauseitigen Gewerken
- Reduzierung der nötigen Lüftungsleistung innerhalb der Küche um bis zu 40%
- reduzierter Brandschutz, da keine offenen thermischen Geräte eingesetzt werden
- bis zu 40% weniger Platzbedarf

**Vielen Dank für das Gespräch!**

*Michael Teodorescu*

Foto: privat

**CONVOTHERM®**  
A Welbilt Brand

## Convotherm maxx Der perfekte Player für Ihr Team!

Der richtige Kombidämpfer für alle, die noch viel vorhaben.  
Hohe Leistung zum überraschend günstigen Preis.



[www.convotherm.com/maxx/the-perfect-player](http://www.convotherm.com/maxx/the-perfect-player)

\* Ab Lager in Eglfing – solange der Vorrat reicht



**SOFORT  
LIEFERBAR!**

Advancing Your Ambitions



## Welbilt Praxisnaher Allrounder

Mit dem Convotherm maxx entwickelte Welbilt Deutschland eine neue Kombidämpfer-Familie, die vielfältig einsetzbar ist. Ihr Funktionsmanagement schafft mehr Freiraum für effizientes Arbeiten. So sorgt etwa die smarte Steuerung der Dampfsättigung Self ClimateControl dafür, dass jedes Gargut zuverlässig die richtige Menge Feuchtigkeit erhält. Geht es um knusprige Krusten, z. B. bei einem Schweinebraten, garantiert Crisp&Tasty laut Hersteller mit exakt bemessener Heißluft und Entfeuchtung perfekte Ergebnisse. Eine durchdachte Luftführung wie das Airflow Management schafft für jedes Gargut ein intelligentes und individuell programmgesteuertes Zusammenspiel von Dampf, Heißluft sowie Zeit und garantiert eine hohe, reproduzierbare Speisenqualität. Intelligente Funktionen wie Press&Go, TrayView und TrayTimer ermöglichen auch in Spitzenzeiten ein stressfreies Arbeiten. Via WIFI- oder LAN-Schnittstellen können Software-Updates oder Rezepte zentral auf mehrere Geräte gespielt oder HACCP-Daten abgerufen werden. Das vollautomatische, sichere und umweltfreundlichen Reinigungssystem ConvoClean ist auch für den unbeaufsichtigten Betrieb zugelassen. Das HygieneCare-Paket gewährt ein zusätzliches Plus an Hygiene. [www.convotherm.com/maxx](http://www.convotherm.com/maxx)



## Irinox Klimaschonend kühlen

Das italienische Patentamt hat Irinox das Patent für den MC3 Multicircuit im Schnellkühler und Schockfroster MultiFresh® Next erteilt. „Die Geräte arbeiten mit dem natürlichen Kältemittel R290, das einen hohen Energieeintrag hat, fast emissionsfrei ist und somit das Klima schont“, erklärt Max Klotzsche, Countrymanager Irinox Deutschland. Je nach Größe des Modells besteht das Kühlaggregat aus bis zu drei unabhängigen Kühlkreisläufen. Sie sorgen für eine konstante, gleichmäßige Leistung beim Schnellkühlen und Schockfrostern – bei Voll- und Teillast. Der Verdampfer jedes Kreislaufs ist mit einem eigenen Thermostatventil ausgestattet und kann die Wärmemenge je nach Produkt und

Beladungsmenge flexibel aufnehmen. Weitere Infos sowie zum Förderprogramm für „Green Technology“ der Bundesregierung gibt es auf: [www.irinoxprofessional.com](http://www.irinoxprofessional.com)

## Palux Küche im Mini-Format

Der Druck-Steamer und der Kombidämpfer Touch 'n' Steam SL von Palux bilden im SteamTeam, auf einer Stellfläche von weniger als 0,5 m übereinander montiert, eine voll funktionsfähige Küche im Mini-Format. So können Küchenmitarbeiter parallel mit beiden Geräten kochen, z. B. gleichzeitig dämpfen und braten. Ist ein Gericht im laufenden Betrieb ausgegangen, ist es mit dem kompakten Geräte-Doppel rasch nachproduziert. Der



Druck-Steamer dämpft, blanchiert, pochert und vitalisiert empfindliche Produkte wie Gemüse oder Fisch exakt und schonend auf den Punkt.

Da standardmäßig ein Wasserenthärter integriert ist, reduzieren sich die Kosten für die Wasseraufbereitung. Der Kombidämpfer Touch 'n' Steam SL verfügt über eine oben angeordnete Bedienblende und einen ergonomischen Türanschlag. So nutzt das Gerät den vorhandenen Platz optimal aus. Dank einer 3- oder 4-fach-Türverglasung strahlt es auch weniger Wärme ab und spart so Kosten. [www.palux.de](http://www.palux.de)



## Wiesheu/Atollspeed Gute Kombi für Snacks

Warme Snacks erhöhen Wertigkeit und Wertschöpfung im Snackgeschäft. Für kreativ belegte, gekühlte Back-Snacks, die nach der Bestellung warm genossen werden sollen, eignet sich das Modell AS 300H Easy von Atollspeed – im Vertrieb von Wiesheu. Der Hybridofen verbindet die Impingement- mit der Mikrowellen-Technologie. Bei ersterer wird ein Hochgeschwindigkeits-Luftstrom mit Düsen auf das Gargut geleitet. Die entsprechend dem Gargut und dem gewünschten Bräunungs- und Röscheegrad erzeugte Aufprallhitze lässt sich exakt programmieren. In Kombination mit der Mikrowellen-Technologie bräunt das Gargut gleichmäßig, die Kruste ist stabil und ein ideales Brat- und Backergebnis ist die Folge. Beleganleitungen im Atollspeed Snack-Guide zeigen auch, wie Salat auch bei Backsnacks frisch und knackig bleibt. So lassen sich Snacks außen knusprig und innen warm anbieten, ohne dass die Produktqualität frischer Zutaten leidet. Auch Bowls und Burger gelingen laut Hersteller damit. [www.atollspeed.eu](http://www.atollspeed.eu), [www.wiesheu.de](http://www.wiesheu.de)

Mietangebot  
Vakuumfüller VF 608 plus

MEINE **IDEE.**  
MEINE **LÖSUNG.**

*Sie möchten die neueste Technologie  
zu attraktiven Konditionen?*

# MIETE MICH!



Abbildung ähnlich

**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

**Kontaktieren Sie uns:**

**Handtmann Maschinenvertrieb GmbH & Co. KG**  
Hubertus-Liebrecht-Str. 10-12 | 88400 Biberach  
sales.machines@handtmann.de | +49 7351 45-0

[www.handtmann.de/food](http://www.handtmann.de/food) |   

\* zzgl. MwSt. / Mietdauer 60 Monate / Einschichtbetrieb bei 10.000 Betriebsstunden |  
Angebot gültig bis 31.12.2021 / Lieferung bis spätestens 28.02.2022

VF 608 plus  
Ab **229 €**  
pro Monat\*



OFFIZIELLER SPONSOR DER  
NATIONALMANNSCHAFT  
DES FLEISCHERHANDWERKS

**handtmann**  
*Ideen mit Zukunft.*



# DAS HANDTMANN RUNDUM-SORGLOS-PAKET. NUR WURSTMACHEN MÜSSEN SIE SELBST.

## HANDTMANN FULL-SERVICE-VERTRAG

- Enthält Dienstleistungen und Teile für Wartungen, Reparaturen, Verschleiß und Maschinenstillstände zum Festpreis
- Reparaturen inklusive notwendiger Original-Ersatzteile bei Ausfällen
- Regelmäßige Überprüfung und Wartung durch einen Handtmann Spezialisten inklusive präventiver Austausch definierter Original-Verschleißteile
- Organisation der Wartung im regelmäßigem Zyklus durch Handtmann

### IHR FULL-SERVICE-VORTEIL:

Eine garantiert höchstmögliche Produktivität und planbare Kosten sowie die komplette Kontrolle und Planbarkeit für Wartungs- und Reparaturkosten.

**Kontaktieren Sie uns und erhalten Sie Ihr individuelles Angebot:**

**Handtmann Maschinenvertrieb GmbH & Co. KG**  
Hubertus-Liebrecht-Str. 10-12 | 88400 Biberach  
sales.machines@handtmann.de | +49 7351 45-0

[www.handtmann.de/food](http://www.handtmann.de/food) |   



OFFIZIELLER SPONSOR DER  
NATIONALMANNSCHAFT  
DES FLEISCHERHANDWERKS

**handtmann**  
*Ideen mit Zukunft.*



# FLEISCHER MIT HERZ

Dietmar Gretenkord ist als Betreiber von rund 45 Fachgeschäften in Sachsen und Thüringen eines geblieben: Fleischer mit Herzblut und Begeisterung – und großem Herz für die Tierhaltung.

Er sagt: „Als Fleischer will ich wissen, wie die Tiere leben“. Aus dieser Einstellung ergab sich eine enge Kooperation mit Landwirten aus der direkten Umgebung der Burgstädter Zentrale. Dietmar Gretenkord zeigt, dass auch ein Filialist alle Werte eines kleinen Handwerksbetriebes leben kann. Dabei verbindet er gekonnt das stationäre Geschäft mit der digitalen Welt. Schon vor Jahren beauftragte er Bauern mit der Zucht von Angus-Rindern und Duroc-Strohschweinen. Seine Augen glänzen, wenn er von den glücklichen Rindern, die auf den Weiden Sachsens grasen, berichtet. Man spürt, wie glücklich er darüber ist, wie glücklich auch Schweine leben können: „Sie wachsen in lichtdurchfluteten, modernen Stallungen auf. Sie leben auf Stroh und können ihrem Spieltrieb nachgehen.“ Ernährt werden sie ausschließlich von einheimischem Getreide wie Gerste und Weizen. Gentechnik ist tabu. Es gibt auch kein Soja wie in der Turbomast. Um alles das sichtbar zu machen, wurde eine eigene Marke entwickelt.

„Burgstädter“ steht für Verantwortung, gute Tierhaltung, Nachhaltigkeit und traditionelles Fleischerhandwerk. So ist das Fleisch in den Theken sofort erkennbar. Als vor einigen Jahren die Entscheidung für das Strohschwein Duroc fiel, ging Dietmar Gretenkord davon aus, dass es eher ein High-End-Nischenprodukt werden würde. Es kam aber anders: Die Kunden waren von dem Fleisch begeistert, die Nachfrage stieg und heute ist fast

das komplette Frisch-Fleischsortiment vom „hauseigenen“ Schwein. Es besticht optisch durch eine Marmorierung, wie man sie sonst von edlem Rindfleisch kennt, z. B. dem Burgstädter Angus. Dieses exklusive Fleisch ist länger als das Strohschwein auf dem Markt. Angus aus Deutschland ist eine Rarität. Zudem ist es klimafreundlich, denn es hat keine langen Wege hinter sich. Die Kostbarkeit wurde zu bestimmten Terminen über die Geschäfte vermarktet, war gefragt und schnell verkauft.

## VERLÄNGERTE THEKE

„Burgstädter ist nicht genug“: Das war der anfängliche Antrieb, die hauseigenen Fleischmar-

ken und sächsischen Wurstspezialitäten sowie die Gerichte aus „Omas Küche“ auch online zu vermarkten. Primäres Ziel war es; hier ein zweites Standbein aufzubauen. So begegnet die Fleischerei auch unvorhersehbaren Situationen, wie wir sie in den vergangenen Monaten erlebt haben. Das Motto für die Produktfotos lautete: Beef-Juwelen aus den Tiefen der „Stollen“ ans Tageslicht fördern. Mittelsachsen ist eine Bergbauregion.

Heute sind rund 100 Artikel im Shop-Angebot, echte Special Cuts, die die BBQ-Szene begeistern. Da diese nicht immer in den Theken verfügbar waren, bestellten die Kunden plötzlich online, gerne in den Filialen – oft sogar zur Abholung dort. Viele Stammkunden in den Geschäften bestellen heute auch zur Lieferung nach Hause. So bekam der Shop eine völlig neue Dynamik. Neben einem sehr gut laufenden Versandgeschäft wurde er zur verlängerten Theke und zum echten Service-Mehrwert. Das stärkt die Verbundenheit der Stammkunden zur Fleischerei. Ein Beispiel, das zeigt, dass sich stationärer und Online-Verkauf hervorragend kombinieren lassen.

[www.gretenkord.de](http://www.gretenkord.de),

[www.burgstaedter-beef.de](http://www.burgstaedter-beef.de)





# Neue Lust auf Fleisch

„Best Butcher“ – der Name ist Programm. Einzigartig als Senior- und Junior-Duo verwirklichten Stefan Günther und Christian Döhler in einem ehemaligen Sex-Shop ihre Vision einer Metzgerei mit transparenter Produktion.



**H**amburg, Papenreye 4, Stadtteilgrenze Groß Borstel/Niendorf: „Wir haben noch selbst die letzten Kabinen rausgetragen“, lacht Stefan Günther und spielt auf den Ex-Standort des Beate Uhse-Shops an, an dem die Erlebnismetzgerei am 26. April 2021 eröffnete. Locker-flockig, unterhaltsam und keineswegs verstockt geht es nicht nur an den Wochenenden hier zu: „Wir brauchen noch 20 frische Regensburger Bratwürste. Und: Sind die Salsiccia bald endlich fertig?“, ruft Christian Döhler (Junior, 31) seinem gleichberechtigten Geschäftspartner hinter der Glasscheibe – aber offener Türe – zu. Stefan Günther (Senior): „Na klar, die Füllmaschine ist gerade richtig auf Temperatur“. So ähnlich läuft das hier immer ab. Die Kunden lieben es – von wegen reservierte Hanseaten.

Im Sommer 2020 war Baubeginn. „Alles wurde komplett entkernt und neu gestaltet – einiges in Eigenleistung“, betont der Junior, der den Betrieb fix in fünf Jahren übernehmen wird. Christian Döhler lernte den Fleischer-Fachverkauf beim Senior (Fleischerei Günther, die es bis zum Neustart 2021 in Groß Borstel gab), war Filialleiter und Revisor in Führungsposition und machte ab 2019 in zwei Jahren seinen Meister an der Hamburger Fleischerschule. „Er toleriert die alte Handwerkskunst und verbindet sie mit der Moderne und dem Zeitgeist“, lobt der „Senior“, der sich selbst jahrelang auch auf Bundesebene für den Nachwuchs engagierte. „Es ist doch der Traum eines Metzgers, wenn er seinen Beruf in Gänze darstellen kann. Immer mehr Kunden wollen exakt wissen, woher das Fleisch kommt. Das können wir. So haben wir die Chance genutzt, das zu tun“, beschreibt er seine Beweggründe. Der Ladenbauer Aichinger war seit März 2020 mit im Boot; die ersten Entwürfe von Klaus Würfel gefielen und wurden umgesetzt – auch die dunkelgrüne Wandfarbe. „Der Laden ist eine tolle Bühne für unser Handwerk. Das macht richtig Laune, hier zu arbeiten – und das spüren unsere Kunden“, freut sich Stefan Günther.

### AUSGEFALLEN UND REGIONAL

Eines war den beiden wichtig: die „alte Tradition“ des Metzgerhandwerks transparent zu zeigen. Würste füllen, Fleisch zuschneiden, Brät küttern etc. Betritt ein Kunde den Laden mit der großen Fensterfront, blickt er über die Theke geradeweg in die vor ihm liegende Wurstküche. Etwa 300 bis 400 kg Wurst stel-



len Stefan Günther und sein Mitarbeiter Kim Beck pro Woche hier her. Auch abends ist das beleuchtete Geschäft ein echter Eye-catcher – ebenso die kaminartigen Hauben mit Ornamentsstanzen über der Theke und dem Sitzbereich. Eingebaut wurde der Laden Anfang März bis Mitte April 2021: 6 m bis zur Decke, 800 m<sup>2</sup> Gesamtfläche, davon 200 m<sup>2</sup> Laden, 200 m<sup>2</sup> Wurstküche und Küche, 8,50 m laufende Theke, Arbeitsplatte Nero-Im-pala-Granit, 1,50 m Heiße Theke, 35 Sitzplätze innen, rund 50 weitere draußen. Die Investitionsbasis waren die guten Jahre 2018/2019.

### KONZEPT

#### BEST BUTCHER – HAMBURG

Neu eröffnete Erlebnismetzgerei mit einer für Kunden einsehbaren Wurstproduktion. „Battle der Generationen“ der Partner Stefan Günther & Christian Döhler. Etwa zehn Mitarbeiter, 95 % Stammkunden aus vorheriger Fleischerei übernommen.

### PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba
- **Füller:** Handmann
- **Gewürze:** Hagesüd
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Kutter:** K+G Wetter
- **Ladenbau:** Aichinger
- **Spültechnik:** Winterhalter
- **Take-away-Boxen:** EcoBox
- **Wolf:** Kolbe FoodTec

### ERFOLGSFAKTOREN

- **Ehrlichkeit und Transparenz**
- **Fachliches Know-how**
- **„Gute Gespräche“: Kundenbindung durch Praxistipps, aktiv & unterhaltsam beraten**
- **Narrativ: Junior & Senior, Battle der Generationen**
- **Motiviertes, eingespieltes Mitarbeiterteam**

Im Corona-Jahr 2020 gab es überraschend weiteren Rückenwind. Für Extrawünsche, etwa den Reife-/Kühlschrank, wurde aber auch privat investiert. Der Schrank steht mittig hinter der Theke und ist junior-/senior-mäßig gleichwertig unterteilt: klassisch umluftgekühlte Spezialitäten des Älteren sowie Dry-aged-Beef des Jüngeren. Ganze Tiere zu verwerten, ist Philosophie – für die Wurst und die Mittagsgesichte. Auch Innereien gibt es.

200 bis 250 Essen sind es am Tag. Gewachsene Partnerschaften zu Landwirten aus Hamburgs Umgebung sowie Schleswig-Holstein sichern die Rohstoffzufuhr: Black Angus-Rinder stehen 5 km entfernt auf einem Hof, Färsen und Ochsen (z. B. Limousin oder Charolais) schlachtet die Firma Fricke auf Wunsch der beiden. Zudem gibt es eine eigene Galloway-Zucht in Glücksburg. „Das Fleisch der auf Stroh gehaltenen und ohne Leistungsförderer und Antibiotika-Prophylaxe aufgewachsenen Haselauer Landschweine von der Familie Jagemann aus der Haseldorfer Marsch im Kreis Pinneberg ist natürlich etwas Besonderes“, sagt der Junior. Es gibt aber auch mal Aktionen mit Iberico-Fleisch, dazu Klassisches wie Prager Schinken, hausgemachte Frikadellen oder Rote Grütze als Dessert. Demnächst startet ein Test mit Hackfleischprodukten vom Galloway – auch paniert.

### WIE GEHT'S WEITER?

Hier das Verkaufstalent mit jahrelanger Erfahrung, dort der Handwerksmeister alter Schule, wird es Christian Döhler und Stefan Günther sicher gelingen, ihre Werte noch vielen Kunden zu vermitteln und sie glücklich und satt zu machen. „Durch unser gewachsenes Verhältnis hatten und haben wir immer viele Ideen, was uns eine Marketingagentur ersparte“, sagt Stefan Günther. Zudem lobt er die Bereitschaft seines Partners, in den vergangenen zwei Jahren auf Urlaub und Freizeit zu verzichten: „Das macht auch nicht jeder junge Mensch mit.“ Und es gibt noch räumliches Potenzial: einen Hinterhof, der bis 2022 ausgebaut werden soll und vom Laden her zugänglich ist. „Da kann er dann seinen Bratwurst-Grillabend machen, während ich im Grill-Tasting zeige, wie welcher Cut am besten gelingt“, frotzelt der Jüngere.

*mth*

[www.best-butcher.de](http://www.best-butcher.de)



# Eierspeck, Bregenwurst und mehr

Seit über 65 Jahren ist die Fleischerei Hoppe in der Region Hannover ein Begriff für schmackhafte, hochwertige und regional erzeugte Fleisch- und Wurstwaren. Fleischermeisterin Marina Hoppe ist zuversichtlich, den Betrieb einmal zu übernehmen.

Weit und breit in der östlichen Region von Hannover und in den Landkreis Celle hinein ist die von der Familie Hoppe in Uetze-Hänigsen geführte Fleischerei einer der wenigen selbstschlachtenden und produzierenden Handwerksbetriebe. „Bei uns ist alles unter einem Dach: Schlachtung, Verarbeitung, Produktion und Verkauf. Das ist in unserer Gegend nicht die Regel und zudem ein Qualitätsversprechen an unsere Kunden“, betont die 25-Jährige.

Nach dem Abitur entschied sie sich bewusst für eine verkürzte Fleischerlehre im eigenen Betrieb (2015), machte drei Monate Praktikum bei Augustin Keller im bayerischen Langenbach, sammelte Erfahrungen im Otto Gourmet-Versandhandel im Ruhrgebiet und schloss das Jahr 2018 mit dem Meisterti-

tel an der Fleischerschule Augsburg ab. Im Sommer 2019 folgte dort dann noch der Betriebswirt des Handwerks. Seitdem ist die junge Fleischermeisterin unterschiedlich im Familienbetrieb im Einsatz, mal in der Zerle-



Goldgelb geräuchert ist der bei den Kunden begehrte „Hänigser Eierspeck“.

gung, mittlerweile immer mehr an der Seite von Vater Albert Hoppe jun., der den Betrieb 1993 von seinen Eltern – den Gründern – Albert und Gerda Hoppe übernommen hat. Der Vater baute vor allem die Belieferung von Rewe- und Edeka-Märkten im Umkreis von rund 50 km aus. „Kommissionieren, Bestellungen planen, organisieren und verwalten etc. – ich kann viel von ihm lernen“, sagt sie. 40 % macht dieses Geschäftsfeld vom Absatz her aus. Ebenso viel der Verkauf im Laden und dem Verkaufsmobil, etwa 15 % der Bereich Catering/Partyservice und Online-Shop.

Seit 2003 gelangen die Hoppeschen Spezialitäten dienstags bis samstags via Verkaufsmobil an rund 25 Orte im Umkreis von etwa 20 km, in denen es keine Fleischerei mehr gibt, etwa nach Blumenhagen,



Ob Leberwurst, „Heidevesper“, die beliebte und für diese Region typische luftgetrocknete Mettwurst, Steaks, Braten oder Rouladen aus dem Rinderviertel – die Rohstoffe für die Fleisch- und Wurstwaren stammen von Bauern, die nicht mehr als 20 km entfernt sind.

Dedenhausen, Steinwedel, Eltze oder Wathlingen. Der Ort Hänigsen selbst hat rund 6.000 Einwohner, die Großgemeinde Uetze etwa 20.000. 35 Menschen aus der Region, die oft wenige Kilometer entfernt wohnen, gibt die Familie einen sicheren Arbeitsplatz. „Was sich in der Corona-Krise einmal mehr bestätigt hat“, sagt Marina Hoppe.

### GOLDGELB GERÄUCHERT

Während der Laden bewusst klassisch anmutet („Unsere Kunden mögen das so“), wurden die Zerlege- und Produktionsräume 2008/2009 aufgrund der EU-Zulassung und der QS-Zertifizierung umgebaut bzw. erweitert und somit zukunftssicher aufgestellt. Die Schlachtung und der Laden verblieben im Altbau, Produktion und Zerlegung machen 80 % des Neubaus aus. In der Produktion laufen zwei Füller permanent, ebenso zwei Räucherkamern und die Universalkochanlage. Zehn Mitarbeiter sind dort beschäftigt, davon zwei Meister und ein Azubi. „Montags und donnerstags ist Schlachttag. Dann holen wir die Schweine mit dem Viehwagen bei den Bauern ab. Etwa 35 sind es montags, weitere 10 bis 15 werden donnerstags mit einem Kollegen zusammen geschlachtet, dann auch zwei Rinder“, sagt sie. Der Hauptlieferant ist 2 km entfernt, ein weiterer Landwirt 15 km. Mehr als 20 km seien es nicht – das sei ihre Regionalgarantie. Alles sind langjährige Partnerschaften auf Augenhöhe. Ein Topseller ist – neben der luftgetrockneten Mettwurst mit ganzen Pfefferkörnern, die zwei Wochen reift – der goldgelb geräucherte „Hänigser Eierspeck“. Beide gerne weich und frisch genossen. Nach langen Schützenfest-Abenden in der Region hat das Eierbraten

in den Morgenstunden bei den Einheimischen Tradition. Dazu passt der Eierspeck seit Jahrzehnten bestens. „Er entstand, weil mein Opa aus Traditionsverbundenheit einen Schinken passend für das Fest kreiert hat“, berichtet die junge Meisterin. Länger reifen die Landmettwurst (6-8 Wochen) oder der Knochenschinken mit Schwarte (1 Jahr). Und da wäre natürlich noch die in Niedersachsen bekannte Bregenwurst, das Pendant zum Oldenburger Pinkel, die in der Grünkohl-Saison (Oktober bis Januar) der Renner ist – auch im Online-Shop für Exil-Niedersachsen. Weitere beliebte Produkte sind Rotwurst sowie Kochwurst im Naturdarm, Brat- sowie Jagdwurst. Als Menükonserven gibt es u. a. Königsberger Klopse, Schnippelbohneentopf, Zungenragout oder Wildschweingulasch.

### NACHHALTIG SEIN

Ihre Verbundenheit zur Familie, dem Beruf und den Menschen ihrer Region – das motiviert Marina Hoppe. Sie pflegt ein paar Kontakte zu ihrem Meisterkurs sowie anderen Kollegen, macht via Social Media auf den Betrieb aufmerksam und nutzt Online-Stellenportale: „Viele junge Meister und Meisterinnen sind sehr motiviert und versuchen, etwas zu verändern“. Ein Vorbild für Nachhaltigkeit war auch ihr Vater vor über zehn Jahren, dessen Idee, Wasser für die Produktion via Dampfkessel- und Wärmerückgewinnungsanlage statt mit Strom zu erhitzen, seither viele Ressourcen gespart hat. Zudem engagieren sich die Hoppes in der Nachhaltigkeits-Initiative „Fleischer for future“ agenda 29 des Fleischerverband Nord. „Und: Immer mehr Mitarbeiter nutzen das Angebot, sich mit uns ein E-Bike zu leasen und

so zur Arbeit zu kommen. Unser Handwerk ist zukunftsfähig und hat goldenen Boden“, resümiert Marina Hoppe selbstbewusst. *mth*  
[www.fleischerei-hoppe.de](http://www.fleischerei-hoppe.de)

### KONZEPT

#### FLEISCHEREI HOPPE – UETZE-HÄNIGSEN

1955 gegründete und in zweiter Generation geführter Familienbetrieb, in der Region östlich von Hannover gelegen. Mehrere Standbeine: Laden, mobiler Verkauf, Belieferung LEH, Wurstaumat, Partyservice & Catering, Online-Shop.

### ERFOLGSFAKTOREN

- Regionalität und kurze Wege, alles unter einem Dach
- Liebe zum Produkt und zum Handwerk
- Transparenz und Frische
- Langjährige Mitarbeiter, zum Teil selbst ausgebildet
- Traditionelle Rezepturen

### PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba
- **Autoklav:** Korimat
- **Bandsäge:** Kolbe Foodtec
- **Berufskleidung:** DBL
- **Cliptechnik:** Tipper Tie
- **Füller:** Handtmann
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Kutter:** Seydelmann
- **Räuchertechnik:** Fessmann
- **Spültechnik:** Hobart
- **Verkaufsfahrzeug:** Borco-Höhns
- **Wolf:** K+G Wetter

# Roboter als Wurstverkäufer

Mit einer Automatenlösung setzt die Metzgerei Klein in Straß seit Oktober 2020 neue Maßstäbe. Neben dem persönlichen Verkauf im Laden versorgt der Roboter „Roberta“ die Kunden mit ihren Lieblingsprodukten und unterstützt den bargeldlosen 24-Stunden-Verkauf.



Der Kunde bestellt und bezahlt die Ware via Touchpanel, links die Entnahmeklappe.



Die Idee zur Einführung von „Roberta“ entwickelte Josef Klein (23), Metzgermeister und Betriebswirt des Handwerks, mit dem ortsansässigen Maschinenbauer Kirschenhofer. Dort ist Craig Craill Geschäftsführer. Dass die nur einige hundert Meter entfernte Metzgerei einmal sein Kunde würde, war nicht unbedingt zu erwarten. Doch Josef Klein hält nicht nur die handwerkliche Qualität seiner Produkte hoch, er sucht auch immer wieder neue Wege zum Kunden. Ihm wurde schnell klar: Für sein vielfältiges Sortiment wären mehrere klassische Automaten nötig, die viel Aufstellfläche benötigen würden. Angesichts hoher Durchsätze müssten sie täglich neu bestückt und der Bestand aufwändig überprüft werden. Auch bezüglich seiner Anforderungen in Sachen

Hygiene und Kühlkette kamen klassische Warenausgabeautomaten nicht infrage. Anfang 2020 setzten sie sich zusammen und erstellten die Pläne für einen multifunktionalen Roboterarm im Kühlraum der Metzgerei, der mit einem Bestelldisplay und Bezahlterminal elektronisch verbunden ist. Nach einigen Testphasen und der Feinjustierung des Roboterarms ging „Roberta“ in Betrieb.

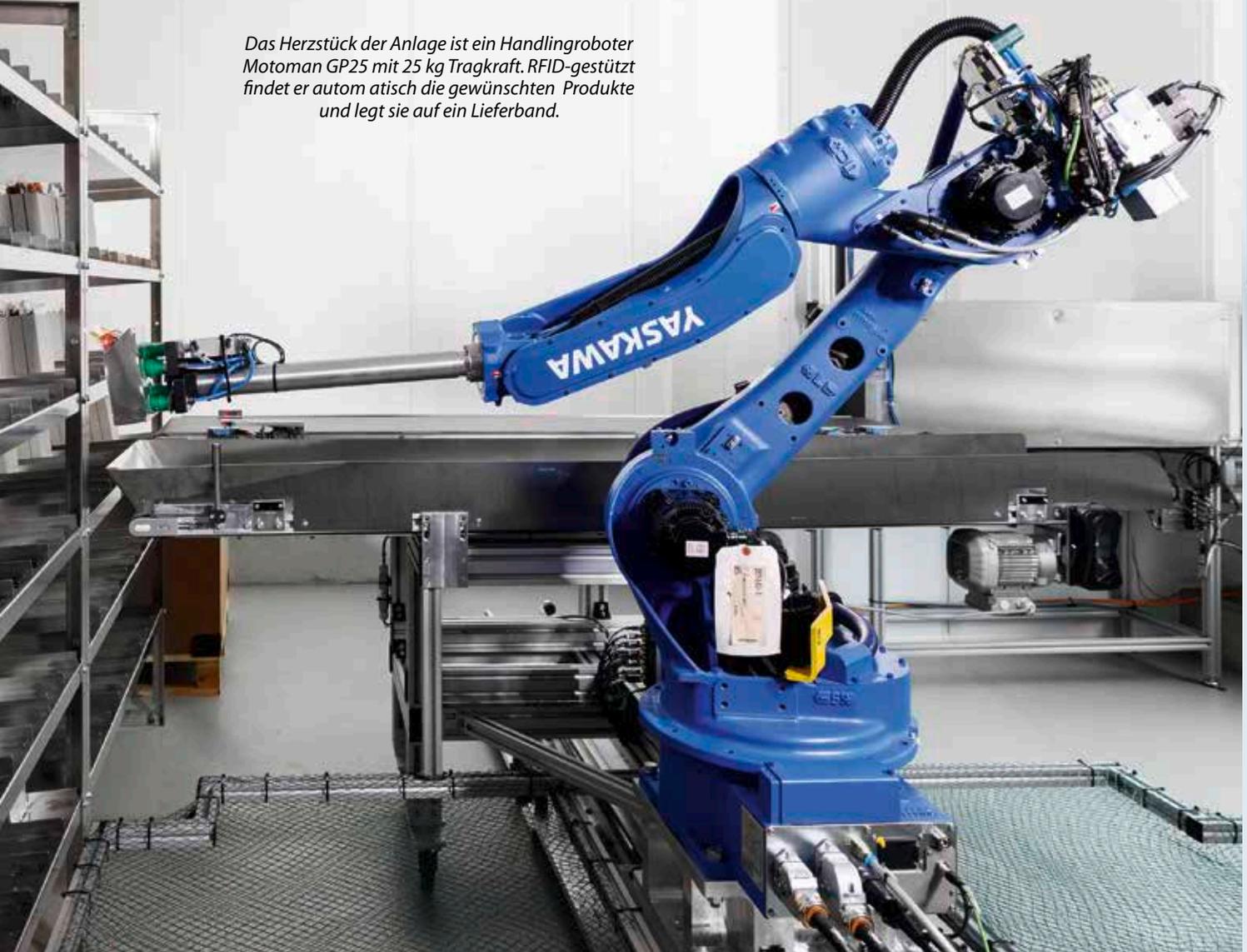
Seitdem können Kunden ihre Fleischwaren am Automaten in einem separaten Raum ordern – mit Blick ins Kühlager. Kunden- und Lagerbereich sind baulich getrennt, die Waren werden hygienisch im Kühlraum gelagert. Nach ein paar Klicks auf dem intuitiv bedienbaren Touchpanel am Bestelldisplay mit integriertem Bezahlterminal holt der mannshohe Roboterarm die gewünschten Waren aus den Regalen

und bringt sie via Förderband zur Ausgabeluke. Aufschnitt, Fleisch, Würstchen, Beilagen oder Suppeneinlagen können so schnell auch außerhalb regulärer Ladenöffnungszeiten eingekauft werden. Eine gute Alternative für Kunden, die spontan Fleischwaren zum Grillen benötigen oder spätabends etwas kaufen wollen. Der Einkauf erfolgt komplett kontaktlos. „Es macht uns glücklich, dass unsere Kunden von dem Roboter-Automaten so begeistert sind. Nicht nur die Jungen, sondern auch die Älteren nutzen ihn regelmäßig. Da gibt es keine Altersgrenze“, sagt Josef Klein.

## DER ROBOTER

Das System arbeitet voll autonom: Der Greifroboter nimmt die entsprechenden Packungen RFID-gestützt aus den Regalen und legt sie auf

Das Herzstück der Anlage ist ein Handlingroboter Motoman GP25 mit 25 kg Tragkraft. RFID-gestützt findet er automatisch die gewünschten Produkte und legt sie auf ein Lieferband.



ein Lichtschranken-überwachtes Lieferband, das die Artikel zur Warenausgabe befördert. Eine von Kirschenhofer auf Windows-Basis programmierte Software erfasst im Hintergrund kontinuierlich den aktuellen Warenbestand inkl. MHD. Der Roboter ist ein Motoman GP25 von Yaskawa mit 25 kg Tragkraft. Die 6-Achser der GP-Serie sind in der Schutzklasse IP67 ausgeführt (besonders geschützt gegen Eindringen von Flüssigkeiten und Stäuben). Er kann ohne Einschränkungen in beliebiger Einbaulage arbeiten. Roboter Kabel lassen sich seitlich oder durch den Sockel hindurch einführen. Die integrierte Medienversorgung in den Achsen optimiert den Aufbau von Greifern und sorgt für einen zuverlässigen Betrieb. Für diesen Roboter sprechen laut Craig Crail mehrere Gründe: „Mich überzeugt vor allem

die einfache Handhabung. Einen Motoman-Roboter kann wirklich jeder bedienen.“ Die Voraussetzung dafür schafft die kompakte Hochleistungssteuerung YRC1000. Zum Bedienen und Programmieren ist das klassische Programmierhandgerät oder das innovative Smart Pendant einsetzbar.

#### TECHNISCHE FLEXIBILITÄT

Entscheidend für die Inbetriebnahme von „Roberta“ war die Anbindung einer passenden Bezahllösung. Maximale Flexibilität bei der Konzeption des Automatenprojekts gestattete VR Payment, der Zahlungsspezialist der Volksbanken Raiffeisenbanken. Der Payment-Provider bietet Terminalmodule mit und ohne PIN-Pad, die bei jeder Automatenlösung integriert oder angedockt werden können und in der

#### KONZEPT

##### METZGEREI KLEIN – NERSINGEN-STRASS

Metzgerei mit eigener Schlachtung, Imbiss und Catering im Landkreis Neu-Ulm. Dry-aged-Beef-Spezialitäten aus der Himalaya-Salz-Reifekammer. Traditionelle Rezepturen und saisonale Besonderheiten wie Wildspezialitäten aus heimischer Jagd.

Hardware branchen- und herstellerunabhängig sind. Gemeinsam mit der Metzgerei setzte man die gesamte Zahlungsabwicklung und den Netzbetrieb für „Roberta“ auf. Das Payment ist ins Bestellsystem integriert, sodass alle gängigen Debit- und Kreditkarten sowie mobiles Bezahlen möglich sind. Diese Flexibilität war für die Metzgerei bei der Auswahl des Payment-

## DREI FRAGEN AN JOSEF KLEIN:



**Wie zufrieden sind sie bis jetzt mit „Roberta“? Wie kommt der Roboter bei ihren Kunden an?**

Wir sind sehr zufrieden mit der Automatenlösung und hätten uns nie vorgestellt, dass der Roboter so gut von unseren Kunden angenommen wird.



**Kaufen ihre Kunden jetzt mehr darüber ein, statt direkt in die Metzgerei zu kommen? Bemerken sie diesbezüglich Veränderungen des Kaufverhaltens?**

Wenn unsere Metzgerei geöffnet hat, dann kommen auch noch ausreichend Kunden direkt ins Geschäft und werden von unseren Mitarbeitern persönlich bedient. Aber es gibt auch einige Kunden, die „Roberta“ zum eigenen Vorteil nutzen, da sie etwa nicht anstehen wollen oder genau wissen, was sie einkaufen möchten. Das Verhältnis ist ungefähr gleich.



**Haben sie in den vergangenen Monaten Änderungen oder Ergänzungen am Warenangebot von „Roberta“ vorgenommen?**

Wir haben unser Warenangebot erhöht, da wir unsere Kapazitäten ausschöpfen und damit unseren Kunden einen Mehrwert bezüglich der Produktvielfalt bieten möchten. Vor allem am Wochenende ist die Auswahl größer, da sich dann neben verschiedenem Grillgut auch selbstgemachte Salate, Kräuterbaguettes oder Dips im Angebot befinden.

Partners ausschlaggebend: „Es war uns enorm wichtig, bei einem innovativen Automatenkonzept auch eine Bezahlmöglichkeit aufzusetzen, die einfach ist und bei der nichts schiefgehen kann“, sagt der Metzgermeister. „Alles läuft bei uns bargeldlos. Mit der Karte zum Stecken oder kontaktlos, sodass auch per Handy oder Smartwatch bezahlt werden kann – so, wie unsere Kunden es möchten“, betont er.

### KURZE WEGE

Im Vergleich zu regulären Verkaufsautomaten bietet diese Lösung viel mehr Platz und damit auch ein größeres Produktangebot. Durch die Nutzung des rund 45 m<sup>2</sup> großen Kühlraums

kann die Metzgerei bis zu 5.500 Artikel für den Automaten bereitstellen. „Wir wollen unseren Kunden auch außerhalb der Öffnungszeiten eine breite Produktauswahl bieten. Viele kommen aus dem Umland und haben eine weite Anreise. Sie sollen jederzeit das mitnehmen können, was sie brauchen, und nicht vor einem leeren Automaten stehen“, so Josef Klein. Bei den Produkten handelt es sich um sensible Lebensmittel, deren Kühlkette niemals unterbrochen werden darf. Hier ist der Kühlraum der Automatenlösung direkt ans Ladengeschäft angeschlossen und für die Mitarbeiter schnell und einfach zugänglich. Nach der frischen Zubereitung der Waren, werden sie

luftdicht verpackt und umgehend in den Regalen des Kühlraums verstaut. So spart sich die Metzgerei zum Befüllen von „Roberta“ lange Transportwege und garantiert die Einhaltung der Kühlkette.

### ROBOTER PRÜFT WARE

Im Bestellsystem des Automaten im Verkaufsräum, das dem Aufbau eines Online-Shops ähnelt, können Kunden aus bis zu 120 verschiedenen Produkten wählen – maximal 14 Artikel pro Bestellung im Warenkorb. Nach dem Bezahlen sucht der Roboterarm die Artikel mithilfe von QR-Codes an den Regalen, holt sie mit Saugnapfen und Unterdruck heraus und befördert sie über ein Fließband zur Ausgabeluke. Laut Josef Klein ist „Roberta“ sehr intelligent: „Der Roboter erkennt anhand der hinterlegten Produktinformationen, wenn ein Artikel das Haltbarkeitsdatum überschritten hat und nimmt ihn sofort aus dem Regal.“ Auch die Ausgabe der Waren über das Lieferband mit drei Lichtschranken überwacht er. Fällt ein Artikel vom Band, wird das registriert und der Warenwert an den Käufer erstattet.

In der Praxis hat sich die roboterbasierte Verkaufsanlage bisher bewährt. Die Metzgerei erschloss sich so nicht nur einen zusätzlichen Vertriebsweg, sondern neue Wachstumsmöglichkeiten – weitere Automaten-Filialen an anderen Standorten sind denkbar. „Bei einem Sortiment ab ca. 150 Produkten amortisiert sich die Investition im Idealfall innerhalb der ersten zwei Jahre“, sagt Craig Craill. Ob Eigenentwicklung oder Standardlösung: Automaten mit flexiblen Bestell- und Bezahloptionen bieten vielfältige Möglichkeiten. Als ergänzender Vertriebskanal sind sie eine Investition in die Zukunft.

[www.bewusst-klein.de](http://www.bewusst-klein.de), [www.yaskawa.de](http://www.yaskawa.de)



Gut erreichbar und rund um die Uhr geöffnet: der separate vollautomatische Verkaufsbereich.

### VR PAYMENT

VR Payment ist ein Payment Provider und der einzige Full-Service-Anbieter in deutscher Bankenhand. Als Spezialist für bargeldloses Bezahlen der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken entwickelt er innovative Lösungen für den On- und Offline-Handel. Vom Netzbetrieb über Kartenakzeptanz bis hin zu innovativen In-App-Lösungen bietet das Unternehmen das gesamte Spektrum moderner Zahlungslösungen – auf der Basis von rund 150.000 Terminals und 5,3 Mio. Kreditkarten. VR Payment gehört zur DZ Bank Gruppe. [www-vr.payment.de](http://www-vr.payment.de)

Seydelmann



# Ein Traumpaar: Seydelmann Hochleistungskutter und Hochleistungswölfe



Hochleistungskutter K 60 AC-8 und Standardwolf WD 114



## Maschinenfabrik Seydelmann KG

info@seydelmann.com

Tel. +49 (0)711 / 49 00 90-0

www.seydelmann.com

Fax +49 (0)711 / 49 00 90-90

Hölderlinstraße 9 | 70174 Stuttgart | Germany

Kutter  
Mischer  
Wölfe  
Feinstzerkleinerer  
Produktionslinien

Sponsor



**NATIONAL  
MANNSCHAFT  
DES FLEISCHER  
HANDWERKS**



## Ein Traumpaar

### Seydelmann Hochleistungskutter und Hochleistungswölfe



Standardwolf WD 114

#### VORTEILE

##### SEYDELMANN STANDARDWÖLFE

- Besonders geeignet zur Zerkleinerung von frischem, angeforenem und gekochtem Fleisch und anderen Lebensmittelprodukten
- Hohe Stundenleistungen und klares Schnittbild
- 2-tourige Arbeitsschnecke
- Großer, quadratischer Einfüllschacht zur Aufnahme größerer Fleischstücke
- Hygienic Design in allen Details: komplett rostfreier Maschinenständer, eingelassene Abdeckungen, polierte Oberflächen



#### VORTEILE

##### SEYDELMANN HOCHLEISTUNGSKUTTER

- Frequenz geregelter, stufenloser Antrieb AC-8 mit 6 Vorwärts- und 2 Rückwärts-geschwindigkeiten
- Hochgeschwindigkeit für besten Eiweißauf-schluss, hohe Feinheit und beste Bindung
- Strömungsdynamischer Schneidraum zur optimalen Verarbeitung von Roh- und Brühwurst ohne Produktanhaftung in der Messerhaube
- Ergonomische Kniehebelschalter und Deckelhubunterstützung, auf Wunsch mit E2-Kisten-Beladung
- Hygienic Design in allen Details: komplett rostfreier Maschinenständer, eingelassene Abdeckungen, polierte Oberflächen, Reinigungs-luken



Hochleistungskutter K 60 AC-8

Maschinenfabrik Seydelmann KG

info@seydelmann.com Tel. +49 (0)711 / 49 00 90-0  
www.seydelmann.com Fax +49 (0)711 / 49 00 90-00  
Hölderlinstraße 9 | 70174 Stuttgart | Germany

Kutter  
Mischer  
Wölfe  
Feinstzerkleinerer  
Produktionslinien

Sponsor



**NATIONAL  
MANNSCHAFT  
DES FLEISCHER  
HANDWERKS**



# OHNE BARGELD

Von Februar bis April bezahlten 85 % der Bundesbürger mindestens einmal kontaktlos mit Karte, Smartphone oder Smartwatch in einem Geschäft. Ende des Jahres 2020 lag der Anteil noch bei 79 %, wie eine Befragung von 1.004 Deutschen ab 16 Jahren im Auftrag des Digitalverbands Bitkom zeigt. „Es ist überfällig, dass Kunden überall echte Wahlfreiheit beim Bezahlen bekommen. Digitales und kontaktloses Bezahlen sollte flächendeckend genauso akzeptiert werden wie Cash“, meint Bitkom-Hauptgeschäftsführer Bernhard Rohleder. Fast ein Viertel (23 %) zahlt dabei einmal oder mehrmals täglich kontaktlos (Sept. bis Nov. 2020: 18 %).

Etwas mehr Kunden nutzen kontaktlose Bezahlmöglichkeiten mehrfach pro Woche (26 %, 2020: 28 %) oder zumindest einmal pro Woche (27 %, 2020: 20 %). 38 % griffen im 1. Quartal 2021 an der Kasse zu Smartphone oder Smartwatch. 7 % bezahlen so sogar täglich oder mehrmals täglich, weitere 5 % mehrmals wöchentlich, 7 % zumindest einmal die Woche. Rund ein Fünftel nutzt Smartphone oder Smartwatch an der Kasse seltener. Die Corona-Pandemie hat auch beim kontaktlosen Bezahlen die Bereitschaft der Verbraucher, solche Technologien auszuprobieren, erhöht. Fast ein Drittel bezahlte während der Pandemie erstmals kontaktlos, 10 % hatten ihre Premiere dabei mit Smartphone bzw. Smartwatch. Gut jeder Zweite empfindet diesen Weg als hygienischer. 69 % nutzten in der Pandemie seltener Bargeld als zuvor, 59 % wollen auch danach öfter auf Bargeld verzichten.



**Kontaktloses Bezahlen wird dank Corona Standard. 85 % der Deutschen nutzten laut einer Bitkom-Studie im 1. Quartal 2021 dafür Karte, Handy oder Smartwatch.**

## DIE KRISENGEWINNER

Gestützt werden diese Zahlen durch Ergebnisse und Daten der Studie „Zahlungssysteme im Einzelhandel 2021“ des EHI Retail Institute. Das EHI-Panel umfasst 343 Unternehmen mit etwa 90.000 Betrieben aus 35 Branchen des Handels, die auf einen Bruttoumsatz (2020) in Höhe von 286,6 Mrd. € kommen. Laut der Studie legte der kartengestützte Umsatz im deutschen Handel um 20 Mrd. € zu. „Die Krise hat den Rückgang des Barumsatzes im stationären Handel um mindestens drei Jahre beschleunigt. Karten sind – neben dem deutlich gewachsenen Online-Geschäft – die klaren Gewinner der Corona-Krise“,

erklärt Studienautor Horst Rüter. 56,3 % des stationären Handelsumsatzes zahlten Kunden und Kundinnen im Jahr 2020 per Karte.

Die Girocard liegt mit einer Steigerung des Umsatzanteils von 6,5 % (24,8 Mrd. €) deutlich vor den Kreditkarten (+0,9 %). Kontaktloses und mobiles Bezahlen sind die Treiber der aktuellen Entwicklungen.

Derzeit liegt der Anteil kontaktloser Transaktionen der Girocard bei 60 % und beträgt rund 55 % des gesamten Girocard-Umsatzes. Bei Kreditkarten liegt der Kontaktlos-Anteil sogar noch etwa 15 % höher. Mobiles Bezahlen via Smartphone bewegt sich mit steigender Tendenz in einer Größenordnung zwischen 5 und 10 % aller kontaktlosen Transaktionen. Außerdem genießen händlereigene Apps – zunehmend mit einer Zahlungsfunktion ausgestattet, digitale Kassenbons, Self-Checkout/Self-Payment sowie die stationäre Akzeptanz von Online-Zahlungsarten – eine größer werdende Relevanz.

Und daher werden knapp zwei Drittel der großen deutschen Handelsunternehmen in nächster Zeit auch in die technische Infrastruktur des Bezahlers investieren.

[www.bitkom.org](http://www.bitkom.org), [www.ehi.org](http://www.ehi.org)

**TESTSCHWEIN MUSS MAN HABEN!**

Topigs Norsvin

**SICHERE DIR DEIN TESTSCHWEIN!**  
Nur 225,- EUR inkl. Transport lebend oder in zwei Hälften

Keine weitere Verpflichtung.  
Anforderung: 0 25 36 / 34 42 50 oder [info@topignorsvin.de](mailto:info@topignorsvin.de)

# NEUES BEIM VERPACKUNGSGESETZ

Zum 3. Juli 2021 traten neue gesetzliche Vorgaben im Verpackungsgesetz in Kraft. Für die Neuerungen sind aber zum Teil lange Übergangsfristen vorgesehen.

Umgesetzt wurden die Vorgaben der Einwegkunststoffrichtlinie und der Abfallrahmenrichtlinie. Die Veröffentlichung erfolgte am 14. Juni 2021 im Bundesgesetzblatt. Dies bringt auch für die Unternehmen des Fleischerhandwerks einige neue Anforderungen mit sich. Wichtig: Bis zum Ablauf der Übergangsfristen wird der Deutsche Fleischer-Verband (DFV) weitere Hinweise zu Umsetzung und Handhabung bereitstellen. Eine Übersicht zu dem, was kommt, gibt es hier:

## • **Erweiterte Registrierungspflicht beim Register LUCID**

Bisher mussten sich lediglich die Betriebe beim Verpackungsregister LUCID registrieren, die nicht ausschließlich Serviceverpackungen verwenden. Mit einer Ausweitung der Registrierungspflichten müssen sich künftig aber alle Erstinverkehrbringer systembeteiligungspflichtiger Verpackungen registrieren. Damit trifft die Pflicht zur Registrierung und Men-

genmeldung nun auch solche Unternehmen, die Transportverpackungen abgeben.

Im Fleischerhandwerk dürften damit künftig praktisch alle Unternehmen registrierungspflichtig werden. Dies gilt auch dann, wenn nur Serviceverpackungen verwendet werden, bei denen die Systembeteiligungspflicht auf einen Vorvertreiber des Verpackungsmaterials übertragen wird. Wie bisher ist in diesen Fällen der Bezug vorlizenzierter Serviceverpackungen möglich, so dass dafür keine gesonderte Vereinbarung mit einem dualen System zur Finanzierung der Entsorgung der Verpackung notwendig ist. *(Rechtsgrundlage: § 9 Abs. 1 S. 1 Verpackungsgesetz, Inkrafttreten: 1. Juli 2022)*

#### • Ausweitung der Nachweispflichten

Letztvertreiber von nicht-systembeteiligungspflichtigen Verpackungen, z. B. Transportverpackungen müssen künftig nicht nur durch geeignete Maßnahmen in angemessenem Umfang über die Rückgabemöglichkeiten und deren Sinn und Zweck informieren, sondern auch einen Nachweis über die Erfüllung der Rücknahme- und Verwertungsanforderungen führen. *(Rechtsgrundlage: § 15 Abs. 1 und Abs. 3 Verpackungsgesetz, Inkrafttreten: 1. Januar 2022)*

#### • Ausweitung der Pfandpflicht

Die Pfandpflicht wird auf alle Einwegkunststoffgetränkflaschen und Getränkedosen erweitert. Für Milch oder Milcherzeugnisse gilt eine Übergangsfrist bis zum 1.1.2024. Alle anderen bereits im Verkehr befindlichen Getränkeverpackungen dürfen noch bis längstens 1. Juli 2022 pfandfrei verkauft werden. *(Rechtsgrundlage: § 31 Abs. 4 Nr. 7 Verpackungsgesetz, Inkrafttreten: 1. Januar 2022)*

#### • Mehrwegpflicht bei Take-away-Gerichten

Werden Lebensmittel zum unmittelbaren Verzehr in Einwegkunststofflebensmittelverpackungen angeboten, müssen diese künftig zusätzlich auch in Mehrwegoptionen angeboten werden. Als solche gelten Verpackungen, die zumindest teilweise aus Kunststoff bestehen und die für Lebensmittel verwendet werden, die entweder vor Ort oder als Mitnahme-Gericht, in der Regel aus der Verpackung heraus und ohne weitere Zubereitung wie Kochen, Sieden oder Erhitzen unmittelbar verzehrt werden können. Keine Einwegkunststofflebensmittelverpackungen sind Getränkeverpackungen, Getränkebecher, Teller sowie Tüten und

Folienverpackungen mit Lebensmittelinhalt. Die Verkaufseinheit aus Ware und Mehrwegverpackung darf dabei nicht zu einem höheren Preis oder zu schlechteren Bedingungen angeboten werden als die Verkaufseinheit aus der gleichen Ware und einer Einwegverpackung. Auch müssen Letztvertreiber das Angebot der Mehrwegalternative durch deutlich sicht- und lesbare Informationstafeln oder -schilder für die Kunden kenntlich machen. Im Fall einer Lieferung von Waren ist dieser Hinweis in den jeweils verwendeten Darstellungsmedien entsprechend zu geben. Eine Ausnahme gilt nach § 34 VerpackG für Unternehmen mit weniger als 80 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche und maximal fünf Mitarbeitern. Dort besteht die Option, von Kunden mitgebrachte Behältnisse zu befüllen.

*(Rechtsgrundlage: § 33 Verpackungsgesetz, Inkrafttreten: 1. Januar 2023)*

#### TEILERFOLG ERZIELT

Gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks setzte sich der DFV für handwerksgerechte Lösungen und Ausnahmen von zunehmender Bürokratie ein. Wie den Protokollen zum Gesetzgebungsverfahren zu entnehmen ist, war der politische Wille zur Einführung der dargestellten Änderungen gerade in den Bundesländern sehr groß. Vor allem bei der Einführung einer Pflicht zum Anbieten von Mehrwegalternativen wurden mitunter noch strengere Ausnahmen und kürzere Fristen bei der Einführung gefordert. Dazu ist es im Ergebnis aufgrund der Darlegung der unverhältnismäßigen Auswirkungen auf die Unternehmen aber nicht gekommen. Zur Ausweitung der Registrierungspflicht beim Verpackungsregister führt der ZDH Gespräche mit der zuständigen „Zentralen Stelle Verpackungsregister“, um den Aufwand zur Abgabe der im nächsten Jahr erforderlichen Erklärung so gering wie möglich zu halten.

Der Bundesrat hat der Änderung des Verpackungsgesetzes zwar zugestimmt, um eine fristgerechte Umsetzung europäischer Vorgaben zu ermöglichen. Zugleich wurde aber bemängelt, dass die meisten fachlichen Anregungen aus den Ländern nicht aufgenommen worden seien. Dies müsse nach deren Auffassung in einer weiteren Änderung des Verpackungsgesetzes zeitnah nachgeholt werden. Der DFV verfolgt die Entwicklung weiter und wird die Belange des Fleischerhandwerks in künftige Diskussionen und Gesetzesvorhaben einbringen. [www.fleischerhandwerk.de](http://www.fleischerhandwerk.de)

# 60 JAHRE MULTIVAC

Sichern auch Sie  
sich ein Stück  
vom Kuchen.

Nähere Informationen unter:  
[multivac.link/birthday/de](http://multivac.link/birthday/de)

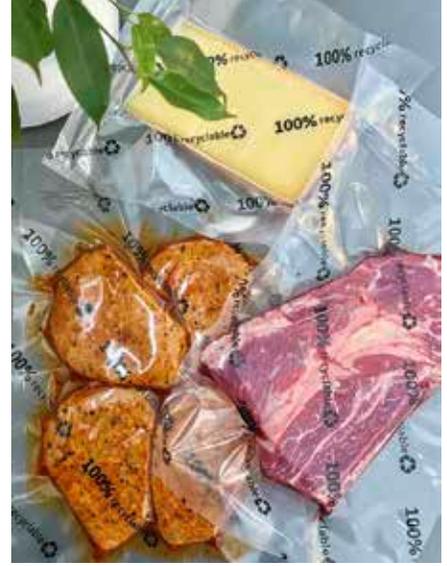


# 60 YEARS MULTIVAC SINCE 1961

[multivac.link/birthday/de](http://multivac.link/birthday/de)

### alfo Nachhaltiger Vakuumbbeutel

Einen Vakuumbbeutel, der zu 100 % recyclingfähig ist und so komplett wiederverwertet werden kann, führt alfo im Sortiment. VAC 95+ besteht zu über 95 % aus Polypropylen (PP) und einer dünnen Hochbarriere. Daher können die Beutel in Sortieranlagen identifiziert, aussortiert, stofflich verwertet und zu hochreinen Recyclaten aufgearbeitet werden. „Mehr denn je sind ökologische Alternativen zu herkömmlichen Vakuumbeuteln aus PA/PE gefragt. Mit dem VAC 95+ liefern wir diese Alternative, die auch von Verbrauchern am Point of Sale erwartet wird“, erklärt Verkaufsleiter Harald Gessinger. Diese Beutel halten Lebensmittel lange frisch und appetitlich. Ihre Barriereigenschaften schützen die verpackten Produkte gegen Wasserdampf und Sauerstoff (O<sub>2</sub>). Die Beutel sind auf allen gängigen Vakuumkammermaschinen einsetzbar. Verpackt darin werden können z. B. Fleisch, Wurst, Käse Fertiggerichte oder Gemüse. Für die hygienische Konservierung von Lebensmitteln sorgen das enge Anliegen der Beutel am Produkt sowie eine stabile Gas- und Sauerstoffbarriere. [www.alfo.de](http://www.alfo.de)



LabelPrime24

### Personalisierte Etiketten

Suppen oder Snacks lassen sich in speziellen Rundbechern des Start-ups LabelPrime24 erfolgreich im eigenen Laden sowie in Supermärkten verkaufen – mit ansprechenden, aufmerksamkeitsstarken und personalisierte Etiketten. Viele Metzgereien bieten Suppen in Konserven oder Plastikschläuchen zum Verkauf an – oft mit einem auf einem einfachen Bürodrucker gedruckten Etikett. In den genannten Rundbechern (250 ml, 500 ml, 2.000 ml) erkennen die Kunden die frischen jeweiligen Zutaten der Suppe klar und deutlich. Die Becher können im Cook&Chill-Verfahren abgefüllt werden und bieten so eine lange Haltbarkeit und einfache Handhabung. Der Kunde kann die Suppe mit dem Becher in der Mikrowelle erwärmen. Zusammen mit einem Etikett mit exakter Deklaration, Firmenlogo und Barcode, das alle Marktanforderungen abdeckt, bilden sich so ganz neue Möglichkeiten der Vermarktung. Ab einem Etikettenwert von 1.000 € gibt es einen Thermotransferdrucker gratis dazu. So ist es möglich, mit nur einem Standardetikett, das mit dem eigenen Logo und Design versehen ist, eine Vielzahl von Sorten (z. B. mehrere Suppen) abzubilden. [www.labelprime24.com](http://www.labelprime24.com)

### Multivac Reibungslos verpacken

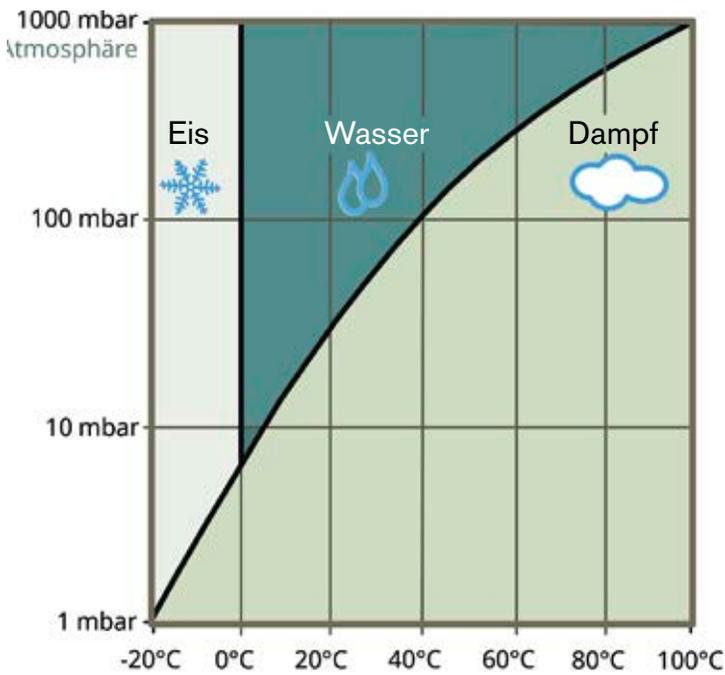
Mit der B 425 komplettiert Multivac sein Portfolio an Kammerbandmaschinen. Die schmale, kompakte und im Hygienic Design™ ausgeführte Maschine verpackt automatisiert kleinere Produkte, z. B. Wurst, Schinken, Speck, Frischfleisch oder Käse in Beutel. Eine 1.300 mm lange Siegelschiene ermöglicht die Beladung mit vielen Produkten, was pro Schicht zu mehr verpackter Ware führt. Die Rollscherschneidung vor der Kammer gewährleistet einen reibungslosen Verpackungsprozess auch bei überlangen Beuteln. Optional lässt sich der Beutelhals über eine automatische Schneidung abtrennen. Ein patentiertes Absaugsystem sorgt dafür, dass die Beutelabschnitte sicher aus der Kammer entfernt werden. Schlechtpackungen oder Produktionsstörungen gehören so der Vergangenheit an. Mit dem Schrumpftank SE 335, dem Schrumpftunnel SE 120 und den Trocknern TE 135 oder TE 120 wird die B 425 zur Schrumpfverpackungslinie. Die optionale, werkzeuglose Siegelhöhenverstellung erleichtert die Anpassung der Siegelhöhe ans jeweilige Produkt. [www.multivac.com](http://www.multivac.com)



### Meto

### Mobil etikettieren

Die Handauszeichner Meto Classic und Meto Basic von Meto International gibt es nun in frischem Gewand und individuellem Design. Während sich Meto Basic S und Basic M für den Einstieg in die Welt der Produktkennzeichnung eignen und Grundbedürfnisse der Preisauszeichnung, z. B. die Kennzeichnung des Datums oder der Chargennummer, erfüllen, sind die Modelle der Meto Classic-Reihe Profi-Auszeichner für vielschichtige Inhalte und Informationen sowie dreizeiliges Drucken einsetzbar. Sie ermöglichen das mobile und rechtskonforme Etikettieren und Auszeichnen von Produkten mit hoher Repetiergeschwindigkeit bei konstanter Druckqualität. Die ergonomische Gestaltung ermöglicht ein ermüdungsfreies Arbeiten. Erhältlich sind Meto Classic und Meto Basic als ready to use-Einzelgeräte mit eingelegter Etiketten- und Tintenrolle oder als Set mit zusätzlichen Rollen für bestimmte Anwendungen. [www.meto.com/hls](http://www.meto.com/hls)



▲ Veränderung der Aggregatzustände von Wasser in Abhängigkeit von Temperatur und Druck.

# STICHWORT: VAKUUMPUMPE

Was passiert beim Verpackungsvorgang physikalisch? Wie gelingt es, die Lebensdauer der Vakuumpumpe in der Verpackungsmaschine zu erhöhen? Hier gibt es Antworten auf diese Fragen.

Das Vakuumieren frischer Lebensmittel mit Kammermaschinen ist in Metzgereien tägliche Praxis. Diese enthalten freies Wasser, das beim Vakuumverpacken teilweise verdampft, was Einfluss auf die Qualität des Produkts haben kann. Ist eine Verpackungsmaschine nicht permanent in Betrieb, kann sich das Verpackungsergebnis verschlechtern oder der Verpackungsvorgang dauert lange. Das führt zu einem Gewichtsverlust des zu verpackenden Lebensmittels.

In Kammermaschinen sind ölgeschmierte R5-Drehschieber-Vakuumpumpen von Busch Vacuum Solutions Standard und werden von namhaften Herstellern gerne eingesetzt. Diese Pumpen wurden speziell für das Verpacken von Lebensmitteln entwickelt.

Üblicherweise werden frische Lebensmittel wie Fleisch, Wurst, Fisch oder Käse bei einem Druck von etwa 5 Millibar vakuumverpackt. Bei diesem Druck ist der Sauerstoffanteil in der verbliebenen Restluft so minimal, dass die Aktivität verschiedener Mikroorganismen unterbunden wird. Dadurch wird die Haltbarkeit der verpackten Produkte signifikant erhöht. Allerdings bewirken solche nie-

drigen Drücke auch, dass Wasser schon bei niedrigen Temperaturen zu verdampfen beginnt. Während es bei normalem Luftdruck erst bei einer Temperatur ab 100°C verdampft bzw. zu kochen beginnt, verdampft es bei einem Druck von 30 Millibar schon bei Zimmertemperatur. Bei 8 Millibar verdampft Wasser bei 4°C, also selbst in gekühlten Räumen. Daher kommt es bei frischen Lebensmitteln während des Verpackungsvorgangs immer zur Bildung von Wasserdampf, der dann von der Vakuumpumpe, zusammen mit der Luft aus der Verpackungskammer, abgesaugt werden muss. Erreicht die Pumpe aufgrund sehr kurzer Laufzeiten die Betriebstemperatur selten oder gar nicht, kondensiert der Wasserdampf fast vollständig in der Pumpe. Das führt zu einer Wasseranreicherung im Inneren sowie im Öl der Pumpe. Dadurch verliert dieses seine Schmier- und Dichtungsfunktion, was sich negativ auf die Leistung und Lebensdauer der Pumpe auswirken kann.

## BETRIEBSEMPFEHLUNG

Um einen zuverlässigen, störungsfreien Betrieb von Kammerma-

schinen zu gewährleisten, ist folgendes zu beachten:

- **Vakuumpumpe vor dem Verpacken warmlaufen lassen:** Die Verpackungsmaschine fünf- bis zehnmal ohne Produkt und Verpackungsbeutel laufen lassen. Die Kammer muss trocken sein.
- **Serviceprogramm regelmäßig**

**nutzen:** Die meisten Kammermaschinen verfügen über ein solches Programm. Es sorgt dafür, dass auskondensierter Wasserdampf, der sich mit dem Öl vermischt hat, wieder aus der Vakuumpumpe entfernt wird. Das Programm sollte mindestens einmal pro Woche gestartet wer-



**schaumermal24.de**  
Einfach ausgezeichnet

**Egal ob Dose, Schleife oder Glas,  
selber drucken nach Wunsch und Maß!**

Innovative Etikettierlösungen für Fleischer, Bäcker und Selbstvermarkter



schaumermal 24 e.K. | Gewerbepark Steigerwald 12 | DE-91477 Markt Bibart  
Telefon: +49 (0) 9162 920 735 | Telefax: +49 (0) 9162 920 737

[www.schaumermal24.de](http://www.schaumermal24.de) | [info@schaumermal24.de](mailto:info@schaumermal24.de)

den. Je nach Verpackungsmaschine dauert es zwischen 10 und 20 Minuten. Dabei wird die Vakuumpumpe auf Betriebstemperatur gebracht, so dass das Wasser darin wieder verdampft und ausgeschieden wird.

- **Wöchentliche Kontrolle von Ölstand und Ölqualität:** Um die korrekte Ölmenge und die Ölqualität zu prüfen, sollte einmal pro Woche eine Sichtkontrolle durch das Ölschauglas durchgeführt werden. Das Öl in der Pumpe sollte farblos bis gelblich und klar sein. Wird die MIN-Markierung am Ölschauglas unterschritten, muss Öl nachgefüllt werden. Ist das Öl milchig trüb, ist dies ein Anzeichen dafür, dass sich Wasser mit dem Öl vermischt und eine Emulsion gebildet hat. Dann muss das Serviceprogramm durchgeführt werden. Sollte dies keine Wirkung auf den optischen Zustand des Öls haben, muss ein Ölwechsel durchgeführt werden. Eine Dunkelfärbung des Öls ist ein Zeichen dafür, dass sich im Öl Stoffe, z. B. Gewürze, abgelagert haben oder es zu stark gealtert ist. Auch dann ist ein Ölwechsel fällig.



▲ Typische R5-Drehschieber-Vakuumpumpe für den Einsatz in Kammer-Verpackungsmaschinen.

- **Verwendung von geeigneten Vakuumpumpenölen:** Die Qualität des Öls in Vakuumpumpen und dessen korrekte Menge spielen beim Verpackungsvorgang und beim Schutz der Pumpe eine wichtige Rolle. Die richtige Auswahl des verwendeten Öls ist für die einwandfreie Funktion der Vakuumpumpe und der Verpackungsmaschine unabdingbar. Busch Vacuum Solutions hat dafür spezielle Öle entwickelt. Für das Verpacken sehr feuchter Produkte ist das Vakuumpumpenöl VSA

geeignet, da es für das Absaugen von Luft mit einem hohen Wasserdampfanteil ausgelegt ist. Bei weniger feuchten Lebensmitteln kann das Vakuumpumpenöl VSL verwendet werden. Beide Öle sind lebensmitteltaugliche Synthetiköle mit H1-Zulassung.

- **Regelmäßiger Service:** Die Vakuumpumpe in einer Kammermaschine sollte regelmäßig gewartet werden. Die Serviceintervalle hängen von den Betriebsbedingungen, der Anzahl der Verpackungszyklen und Art des Verpackungsgutes ab. Ein zuverlässiger Indikator für einen Ölwechsel ist der optische Zustand des Öles. Dabei sollte grundsätzlich auch das Luftentölelement im Ölabscheider ausgetauscht werden. Bei Pumpen mit einem Saugvermögen ab 25 m<sup>3</sup>/Std. Muss auch der Ölfilter gewechselt werden. Um Undichtigkeiten zu vermeiden, sollten die Dichtringe an den Serviceöffnungen ersetzt werden. Durch Beachtung dieser Hinweise sind ein störungsfreier Betrieb und eine hohe Lebensdauer der Pumpe, sowie optimale Verpackungsergebnisse gewährleistet.

Foto: Busch Vacuum Solutions



## DIE FLEISCHER APP

Vorbestellen und noch mehr mit der neuen App für Fleischereien.



+ Vorbestellen! + Angebote & Mittagstisch + Push Funktion + Digitale Kundenkarte +  
+ Rezepte + inkl. Drucker für Bestelleingänge +

Alle Infos gibt es auf [www.diefleischerapp.de](http://www.diefleischerapp.de)



# EINFACH AUSZEICHNEN

Seit über 20 Jahren ist das Familienunternehmen schaumermal24 aus Markt Bibart für seine Preisauszeichnungs- und Etikettierungssysteme bekannt. Es bietet unkomplizierte und zeitgemäße Lösungen an, um verpackte Waren aussagestark, wirtschaftlich, vorschrittmäßig und werbewirksam auszuzeichnen und zu etikettieren, egal ob es sich um klassische Konserven in Dosen bzw. Gläsern oder SB-Produkte für einen Verkaufsautomaten handelt. Ein sechsköpfiges Team realisiert Kundenwünsche fachkompetent und serviceorientiert. So wird das Etikettendrucksystem genau nach dem Bedarf des Kunden mit individuellen Etiketten zusammengestellt und begleitet. Drucker, Etiketten



und Software sind in ihren Eigenschaften aufeinander abgestimmt. Im Angebot sind u. a. verschiedene manuelle Etikettendrucker, die es mit und ohne Verbindungs-Waage gibt, ebenso halbautomatische Etikettierungssysteme. Sind Änderungen im Etikett nötig, kann das unmittelbar eingepflegt werden. Man druckt nur so viele Etiketten aus, wie für die produzierte Charge nötig sind. Dabei stehen viele Formen, Farben und Größen von Etiketten zur Verfügung – wahlweise auch in eigener Wunschform und mit eigenem Logo vorgedruckt. Ebenso im Angebot finden Kunden Lösungen für die Etikettierung von PE-Etiketten und Schlaufenanhängern, die Etikettierung



von Haltungsformen sowie die Preisauszeichnung, z. B. Karten und Preisschilddrucker. Individuell bedruckte Schleifenbänder und Druckfolien runden das Angebot ab. [www.schaumerma24.de](http://www.schaumerma24.de)

Fotos: Schaumerma24



TIPPER TIE™

**KDCM & DCM**

Clip-Halbbautomaten

## Große Flexibilität für ein breites Produktsortiment.

- Halbautomatischer Clipper für hohe Produktivität
- Anschluss an alle branchenüblichen Füller
- Kaliberbereich von 25 – 120 mm für große Flexibilität bei einer breiten Palette von Produkten
- Zahlreiche Optionen einschließlich Etikettenzuführung mit Drucker, Schlaufenzuführungen, Schnurspendern und Optionen zur Herstellung von Ringwurst



[jbt.com/Foodtech](http://jbt.com/Foodtech)

Weitere Informationen über das Produktangebot erhalten Sie unter [www.tippertie.com](http://www.tippertie.com)

Telefon +49 40 72 77 04-0

# HOF-SCHLACHTUNG MIT LKW

Schlachtung, Zerlegung, Verpackung und Verkauf – das ist auch mit dem zehn Tonnen schweren High-Tech-Schlachtanhänger meadock® von Hofschlachtsysteme Hensen möglich.

**D**amit können Landwirte und Metzger eigenverantwortlich und autark für noch mehr Tierwohl arbeiten und die nötigen Arbeitsschritte mobil, hygienisch und platzsparend auf einem Bauernhof organisieren. Transporte zum Schlachthof entfallen. Das Schlachtmobil ist ein neuer, zukunftsfähiger Ansatz, der ein Umdenken in der Fleischproduktion ermöglicht. Es ist zunächst für die Schlachtung von Rindern vorgesehen.

Landwirte und Metzger entscheiden, wann ein Tier geschlachtet wird und nehmen sich Zeit und Ruhe für ihr Handwerk, damit das Prozedere für Mensch und Tier so effizient und stressfrei wie möglich abläuft. Das Ergebnis: hochwertiges, nachhaltig produziertes Fleisch und ein höherer Gesamtertrag. Wirtschaftlich

gesehen, kann sich das Schlachtmobil so nach etwa zwei Jahren komplett amortisieren. Die Gesamtkapazität umfasst die Schlachtung von bis zu acht Rindern pro Tag. Nach zwei Tagen Reifung wird das Fleisch zerlegt und gefroren, so dass alle zwei Wochen acht Rinder geschlachtet werden können.

„Gemeinsam mit guten Partnern haben wir in den vergangenen Jahren die Basis für dieses neue Herangehen in der letzten Phase der Fleischproduktion entwickelt“, ergänzt der

Geschäftsführer Claus Hensen. Der meadock ist ein industriell auf dem höchsten Level ausgestatteter High-Tech-Anhänger. Ein Übersee-Kühlcontainer kann mitgeliefert werden und dort verbleiben, wenn nötig. Warenwirtschaft und Vertrieb können über eine Erzeugergemeinschaft laufen, die das Fleisch online anbietet und vermarktet.

Das Schlachtmobil ist für alle interessant, die keine Schlachteinrichtung vor Ort haben oder installieren möchten. Metzger, landwirtschaft-

► *Diese Methode ermöglicht eine unabhängige, eigenverantwortliche Arbeitsweise zum Wohl des Tieres und eine erheblich gesteigerte Wirtschaftlichkeit.*



Fotos: Hofschlachtsysteme Hensen

liche Betriebe oder Maschinenringe können kooperieren und sich Nutzung und Kosten teilen. Bei Bedarf unterstützt Hofschlachtsysteme Hensen bei der Planung der nötigen Grundlängen sowie bei der Erarbeitung von Genehmigungs- und Fördermitelanträgen.

## SCHLACHTBETRIEB-STANDARD

Der Anwender benötigt nur einen Wasser-, einen Starkstromanschluss sowie das übliche Verbrauchsmaterial. Ansonsten inkludiert der meadock alle Abläufe des üblichen Schlacht- und Zerlegebetriebs inklusive Reifekammer. Der Anhänger mit höhenverstellbarem Fahrwerk hat eine maximale Hubhöhe von 3,80 m, was das Arbeiten erleichtert. Die komplette Ausstattung ist Schlachtbetrieb-Standard, auch die Rohrbahnanlage. Die Statik ermöglicht es, bis zur letzten Schiene bis zu 1,5 t zu hängen.

Zwei Bahnen mit Hakenaufhängungen und Laufkatzen ziehen sich bis in den hinteren Teil des Anhängers und gewährleisten eine reibungslose Arbeitsweise. Zurrseilen an der Seitenwand dienen dazu, den Anhänger bei Bedarf flexibel umzurüsten. Die einzelnen Abteile sind mit transparenten Kühlvorhängen abtrennbar. Für eine durchgehend gesicherte Kühlung (ca. 3°C) sorgt ein Kühlaggregat an der Stirnwand. Mit einer Aufzeichnung via Temperaturschreiber wird die Kühlkette protokolliert und dokumentiert.

## DAS PRINZIP IM DETAIL

Die Tötung des Weiderindes findet auf der Weide mit Abstand zum Schlachtmobil statt: entweder bei vorliegender Weideschussgenehmigung oder durch Bolzenschuss. So entsteht kein Geruchsumfeld, das den anderen Tieren Angst macht. Dann wird die Halsschlagader geöffnet, so dass das Tier außerhalb des Schlachtmobils ausblutet. Die Multifunktionsklappe am Heck wird komplett hydraulisch bewegt und dient in ihrer letzten Position als Dach der Zubringerplattform. Ist die Ladefläche komplett auf den Erdboden abgesenkt, kann der Tierkörper auf die mit einer Hygienematte ausgelegte Zubringerplattform geladen werden. Ein 4 m langer Lamellenvorhang an der Frontseite sowie Planen an den Seitenflächen schirmen die Arbeitsbühne sicher ab. So ist der rote komplett vom reinen Bereich separiert. Eine verschiebbare Arbeitsbühne (Podest) zur Arbeiterleichterung steht bereit. Nun kann der Tierkörper via Seilwinde über Abgleitflächen eingehängt und später über die Rohrbahnanlage hineingezogen werden.

Die Höhe des Anhängers eignet sich ideal für das Enthäuten und Aufbrechen des Körpers. Dafür dienen Werkzeuge wie Klauen- und Hörnerzangen, Enthäutemesser inkl. Messerdesinfektion und Enthäuterolle. Für die Zerteilung auf der Zubringerplattform ist am Federzug eine starke Halbierungssäge integriert. Vorhanden ist zudem eine Kombi-Hygieneeinheit mit kontaktlos bedienbarem Wassercenter für Reinigungsarbeiten sowie die Messerdesinfektion. Zwei Abläufe rechts und links leiten das reine bzw. rote Wasser jeweils in den linken oder rechten Schmutzwassertank auf der Außenseite des Anhängers ab. Die Schmutzwassertanks (2 x 500 l Fassungsvermögen) besitzen neben dem Ablauf und einer großen Öffnung eine Heizspirale für

Temperaturen unter 0°C. Hygienematten auf dem Aluminiumboden unterstützen ein sauberes Arbeiten. Die wassergeschützte Elektroinstallation mit allerhand Steckdosen sorgt für Sicherheit und Effizienz.

## DIE VERARBEITUNG

Im mittleren Teil des Anhängers gibt es zwei großzügige Arbeitsplätze mit Kalt- und Warmwasseranschlüssen sowie Warenterminal. Darüber liegende Hängeschränke bieten Stauraum für Unterlagen oder andere Materialien. Neben der Arbeitsfläche ist der Hochleistungs-Schockfroster zu finden, in dem die Teilstücke nach der Reifung schonend eingefroren werden. Er friert 25 kg Fleisch in einer Stunde ein. Viel Platz für die Reifung bietet der Raum am Kopf des Anhängers. Das Rohrbahnssystem besteht aus drei Strängen, die jeweils über eine Weiche erreichbar sind. Hier kann das Fleisch zum Anreifen abgehängt werden. Für die Kühlung sorgt das Kühlaggregat. Der Bereich lässt sich mit Kühlvorhängen abtrennen.

Die weiteren Arbeitsschritte – Zuschneiden, Wiegen, Verpacken und Inventarisieren – erfolgen am variablen Arbeitstisch neben dem Froster. Hier befindet sich auch ein Tiefzieh-Vakuumierer für die zügige Verpackung der Ware. Auf Wunsch können die Artikel parallel in ein optionales Warenwirtschaftssystem aufgenommen und im [www.weidefleisch.de](http://www.weidefleisch.de)-Shop angeboten werden. Die Ware bestellen Kunden online und erhalten sie per Paketdienst oder holen sie im Hofladen vor Ort ab. [www.meadock.de](http://www.meadock.de)

### Weidefleisch vermarkten

Weidefleisch aus schonender Schlachtung ist die richtige Wahl für bewusst lebende Menschen und wirtschaftlich handelnde Unternehmen. Betriebe mit Weidehaltung können sich der Erzeugergemeinschaft [www.weidefleisch.de](http://www.weidefleisch.de) anschließen. Die Weidefleisch GmbH ist eine Erzeuger- und Einkaufsgemeinschaft von Landwirten, die Nutztiere auf der Weide halten und auf Hof- oder Weideschlachtung setzen. Sie haben sich zum Zweck einer artgerechten Tierhaltung und der gemeinsamen Vermarktung von Weidefleisch zusammengeschlossen. Durch eine Mitgliedschaft nehmen Unternehmen am Weidefleisch-Kooperationsnetzwerk teil. So können sie auf Unterstützung bei der Direktvermarktung sowie Rahmenverträge für Verpackungen, Software oder Logistikverträge zurückgreifen. [www.weidefleisch.de](http://www.weidefleisch.de)



▲ Direkt neben der Arbeitsfläche ist ein Hochleistungsfroster zu finden.

▼ Die Kombi-Hygieneeinheit mit dem kontaktlos bedienbaren Wassercenter.



# MIT TROCKENDAMPF GEGEN KEIME

Seine sensiblen Arbeitsbereiche reinigt die Wildmanufaktur-Gosbach aus Bad Ditztenbach mit einem HACCP-zertifizierten Dampfsaugsystem – ohne den Einsatz von Chemie.



Jeden Tag wird in der Wildmanufaktur-Gosbach Wildfleisch verarbeitet, gewürzt, verpackt und gekühlt. „Als EU-zertifizierter Wildverarbeitungsbetrieb hat Hygiene für uns oberste Priorität. Wir dürfen bei der Reinigung absolut keine Kompromisse eingehen und müssen gleichzeitig für reibungslose Produktionsabläufe sorgen. Toll, dass wir mit dem Blue Evolution XL+ ein Gerät haben, das unsere hohen Ansprüche erfüllt: Es sorgt für absolute Keimfreiheit, ist einfach im Handling und lässt sich auch in feuchteempfindlichen Bereichen ideal einsetzen“, sagt Metzgermeister und Betriebsleiter Michael Greiß. Der Einsatz des Dampfsaugsystems passt perfekt zum nachhaltigen Konzept der Manufaktur. Damit säubert das Team um Michael Greiß nicht nur den Küchenbereich und die Maschinenoberflächen, sondern auch die feuchteempfindlichen Kühl-, Gewürz- und Verpackungsräume.

Gerade hier punktet das Gerät mit seinem Konzept: Der Blue Evolution XL+ erledigt vier Arbeitsschritte in einem – dampfen, saugen, wischen und Keime abtöten. Dabei arbeitet es mit bis zu 180°C heißem Trockendampf bei minima-



Das Dampfsaugsystem wird dem hohen HACCP-Standard gerecht und überzeugte beim 4-Felder-Test.

lem Wassereinsatz. Das bedeutet: Die Flächen sind nach dem Reinigungsvorgang sofort wieder trocken und es kann sich keine Feuchtigkeit in den Räumen festsetzen.

### KLASSE STATT MASSE

Das Familienunternehmen betreibt auf der Schwäbischen Alb eine Zucht für Damhirsche sowie einen Wildverarbeitungs- und Zerlegebetrieb. Zudem hält es im Neckartal Rinder und Wollschweine in Frei-landhaltung. Nach dem Motto „Klasse statt Masse“ legt es höchsten Wert auf Qualität, Regionalität und Umweltschutz. Die Wildmanufaktur lehnt die Verarbeitung von Fleisch aus industrieller Massentierhaltung und Wild aus Treibjagden ab. Bei den eigenen Tieren wird grundsätzlich auf Futterzusätze wie Wachstumshormone und Antibiotika verzichtet. „Wir stellen ausschließlich gesunde und umweltbewusste Lebensmittel her. Klar, dass wir deshalb auch in unseren Produktionsräumen für ein nachhaltiges Umfeld sorgen und den Einsatz von Putzmitteln auf ein Minimum reduzieren wollen. Auch deshalb haben wir uns für das chemiefreie Green-Cleaning-Konzept von beam entschieden. Hier stimmen der ökologische Ansatz, die Leistung und der Service“, betont Michael Greiß.

Der Blue Evolution XL+ wird ausschließlich mit klarem Wasser befüllt und kommt ohne Chemie aus. Dabei wird das System nicht nur dem HACCP-Standard gerecht, sondern überzeugte auch beim 4-Felder-Test: Bei der Reduktion der Keimzahl stehe es Geräten, die biozide oder chemische Substanzen wie Tenside verwenden, in nichts nach. „Mit unseren Systemen umgehen Lebensmittelproduzenten automatisch die Gefahr von chemischen Rückständen auf Produktionsflächen. Sie sind auf der sicheren Seite. Wo keine aggressiven Reinigungsmittel eingesetzt werden, kann auch keine Chemiekontamination der Flächen stattfinden“, erklärt Robert Wiedemann, Geschäftsführer der beam GmbH.

### MEHRERE AUFSÄTZE

In der Wildmanufaktur punktet Blue Evolution XL mit Power. Die Kraftstrom-Variante der Reihe steht für eine große Reinigungsleistung und schafft eine Temperatur von bis zu 180°C. So können selbst härteste Verschmutzungen rückstandslos beseitigt werden. Mit diesem Multifunktionsgerät lassen sich große Flächen ebenso wie schwer zugängliche Stellen wie Ecken und Kanten optimal reinigen. Möglich machen das der über 3 m lange Schlauch sowie die verschiedenen Aufsätze. „Gerade Fliesenfugen stellen eine Herausforderung bei der Reinigung dar, weil der Schmutz beim herkömmlichen Säubern mit der Bürste nicht wirkungsvoll entfernt, sondern eher verteilt wird. Die Punktstrahl Düse des Blue Evolution macht auch hier Schluss mit Keimen. Damit kann jede Fuge einzeln gesäubert werden“, sagt Michael Greiß.

Der Metzgermeister lobt zudem den Service des Unternehmens: „Als ich das erste Mal vom Blue Evolution gelesen habe, war ich sehr skeptisch, das muss ich zugeben. Die fachkundige Beratung durch beam auf der Südback in Stuttgart und später auch bei uns in der Wildmanufaktur haben mich dann aber von dem Gerät überzeugt. Die Einweisung war klasse und das beam-Team ist individuell auf unsere Reinigungs Herausforderungen eingegangen.“

[www.wildmanufaktur-gosbach.de](http://www.wildmanufaktur-gosbach.de), [www.beam.de](http://www.beam.de)



VICTORINOX

### FIBROX DUAL GRIP

## SCHWEIZER MESSER FÜR DEN PROFI



FROM THE MAKERS OF THE ORIGINAL SWISS ARMY KNIFE™  
ESTABLISHED 1884

# HYGIENISCH REINE BERUFSKLEIDUNG

Jan Kuntze, Geschäftsführer des DBL Partners Kuntze&Burgheim Textilpflege, verrät im Interview, wozu desinfizierende Waschverfahren zur hygienischen Aufbereitung dienen.



wesens und der lebensmittelverarbeitenden Betriebe angewandt. Unsere Kunden und deren Mitarbeiter haben so stets die Gewissheit, dass ihre Kleidung in einem validierten Prozess aufbereitet wird. Waschen die Mitarbeiter ihre Kleidung zuhause, kann dies nicht gewährleistet werden. Denn in der Regel ist in Haushaltswaschmaschinen die Einhaltung der nötigen Prozessparameter nicht gegeben. Noch ein Vorteil: Durch die Hygienekonzepte in professionellen Wäschereien, z. B. regelmäßige Desinfektion der Oberflächen und der Mitarbeiterhände, welche mit den gewaschenen Textilien in Berührung kommen, ist zudem auch eine Rekontamination der Ware bis zum Zeitpunkt der Auslieferung ausgeschlossen.

## Herr Kuntze, wie ist das Prozedere der Desinfektion?

Als textiler Mietdienstleister arbeiten wir in der Regel mit chemothermischen Desinfektionsverfahren. Das sind Waschprogramme, die mindestens 65°C erreichen und diese Temperatur 15 Minuten halten müssen. Das verlangt auch das Robert Koch-Institut. Denn zusammen mit den richtigen Waschchemikalien hat dies einen desinfizierenden Effekt. Ein Prozess, der regelmäßigen Kontrollen unterliegt. So wird mit Thermloggern – Loggeräte, die im Waschprogramm mitlaufen – der Temperaturverlauf gemessen. Nach der Wäsche kann man

diesen auslesen und prüfen, zu welcher Zeit im Waschprozess 65°C über 15 Minuten gehalten wurden. Zudem werden regelmäßig Testkeime mit in die Wäsche gegeben. Nach der Wäsche prüft das Labor akribisch, ob diese Keime in der entsprechenden logarithmischen Stufe abgetötet, bzw. ob sie sich deutlich verringert haben.

## Bei welcher Berufskleidung sollten desinfizierende Waschverfahren eingesetzt werden?

Desinfizierende Verfahren werden meist für Wäsche aus dem Bereich des Gesundheits-

## Und was ist mit der Hautfreundlichkeit solch desinfizierter Bekleidungssteile?

Wir setzen in unserem Sortiment Bekleidungssteile aus hautfreundlichem Gewebe ein, das auch nach den desinfizierenden Waschprozessen hautfreundlich bleibt. An das Waschbad, in dem die Desinfektion stattfindet, schließen sich mehrmalige Spülprozesse an, so dass alle Rückstände entfernt werden. So können wir eine einwandfreie Hygiene der Berufskleidung gewährleisten, ohne dass die Haut der Mitarbeiter beim Tragen der Berufskleidung beeinträchtigt wird.

[www.dbl.de](http://www.dbl.de)

**Herzlichen Dank für das Gespräch!**

Fotos: DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH

[www.torrero.de](http://www.torrero.de)



## Torrero

Der LEITHAMMEL unter den Fachportalen

- Tagesaktuelle Firmennachrichten
- umfassende Lieferantenübersicht



leithammel gmbh



9.600 Firmen ... 24.000 Einträge ... 5.100 Stichwörter ... 27.000 Prospektseiten und Produktvideos

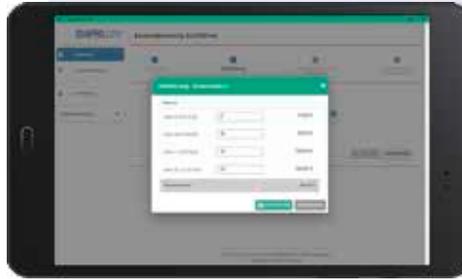


## Praktisches Dressing

Die Basis für einen delikaten Salat ist ein gutes Dressing, denn es verbindet die einzelnen Zutaten erst zu einem Geschmacks-erlebnis. Für Feinkostsalate wie Kartoffel-, Nudel-, Rindfleisch-, Geflügel-, Eier-, Kraut-, Wurst- oder Teufelssalat sowie viele weitere Variationen präsentiert Hagesüd das neue Salatdressing oG. Das gebrauchsfertige Dressing mit Essig, Öl, stückiger Zwiebel und Schnittlauch steht für eine einfache Anwendung bei einer standardisierten, gleichbleibenden Qualität. Als Basis-Dressing lässt es sich aber auch vom Anwender mit weiteren Zutaten leicht und vielseitig abwandeln. Schlank in der Deklaration, kommt es ohne den Zusatz von Mononatriumglutamat aus. Weitere Informationen, Tipps und Rezeptideen dazu gibt es von der Fachberatung des Unternehmens. [www.hagesued.de](http://www.hagesued.de)

## Kassenbuch digital führen

Mit dem mobilen Kassenbuch von Apro.con senken Betriebe ihren Verwaltungsaufwand und vermeiden Irrtümer, die zu Diskussionen mit dem Finanzamt führen können. Es archiviert alle relevanten Dokumente (Tankbelege, Einkaufsquittungen etc.) via Kamera eines Tablets oder Smartphones. Auch Waagen und Kassen sind nahtlos in die Applikation eingebunden und übertragen beim Tagesabschluss alle Daten an die Kassenbuch-App. Der für die Pflege zuständige Mitarbeiter muss nichts händisch ins Smartphone oder Tablet tippen, sondern nur die automatisch erstellten Buchungen überprüfen. Nirgends im Netz wird gespeichert, welche Artikel zu welchen Mengen oder zu Preisen verkauft wurden – das geschieht nur auf dem lokalen Server des Kunden. Betriebe sollten regelmäßig Sicherheitskopien ihrer Datenbank erstellen, um Datenverluste zu verhindern. Mit dem Kooperationspartner Datev stellt Apro.con optional



eine Schnittstelle in die Datev-Cloud zur Verfügung. Die Sicherung der Fiskal- und TSE-Daten der Kassen erfolgt im Datev-Rechenzentrum. Diese Schnittstelle gibt es auch separat. [www.syner-con.com](http://www.syner-con.com), [www.aprocon.de](http://www.aprocon.de)

## Schweizer Präzision

Ob Schneiden, Filetieren oder Ausbeinen von Fleisch – für jeden Verwendungszweck hat Victorinox das richtige Werkzeug parat. Die jüngste Innovation der Schweizer ist die Messerkollektion Fibrox Dual Grip. Die Schlacht- und Ausbeinmesser sind effiziente und präzise Werkzeuge, die gut in der Hand liegen und somit das Auslösen und Zuschneiden von Fleisch erleichtern. Die Zwei-Komponenten-Griffe mit ergonomischer Form stützen die Hand und das Handgelenk, während die rostfreien Edelstahlklingen einfach durch das Fleisch gleiten. Die scharfen und präzisen Messer sind nicht nur wie gemacht für den professionellen Einsatz in der Fleischverarbeitung, sondern erfüllen neben Ergonomie, Handlichkeit und Langlebigkeit auch hohe Designansprüche. Die Messer werden am Victorinox-Hauptsitz in Ibach/CH handgefertigt. [www.victorinox.com/de](http://www.victorinox.com/de)



## BBQ-Taler

Zur Herstellung von Convenience-Produkten mit Käse, z. B. BBQ-Talern, eignet sich der neue Grundcompound „BeckEmulsan BBQ Taler“ von Beck Gewürze und Additive. Das pulverförmige Präparat schafft ein stabiles Bratverhalten mit einem saftig-weichen Kern. Optisch ansprechend dekoriert für die Theke, können die Taler mit den Dekorwürzungen des Unternehmens, etwa dezent scharf mit „DekorWürz Jalapeno“ mit Chili, Paprika und Jalapeno, verfeinert werden. Deftig und ursprünglich, aber fein im Geschmack, wird es mit „DekorWürz Rustikal“. Mit frischem Grün aufpeppen lassen sich die Taler mit „Green Dream oG“, einer Mischung aus Schnittlauch und Petersilie sowie kräftigen Akzenten von Knoblauch und Pfeffer. [www.beck-gewuerze.de](http://www.beck-gewuerze.de)



## TRANSPORTIEREN, KÜHLEN, VERKAUFEN.





**ca. 2000 Anhänger**  
500 Gebrauchte\*

FOR ALL EINSATZBEREICHE.



## Ostmediterrane Küche

Mit allerlei Rezepturen sind auch orientalisches-mediterrane Spezialitäten im vielfältigen Sortiment von Grossmann vertreten. Beispiele dafür sind der Gelbe Pepper Drop Mix, milde Käsewürfel, kombiniert mit gelben, süßpikanten Pepper Drops und Oliven (geschwärzt), würzig abgestimmt mit Knoblauch und Kräutern, oder das Antipasti Trio Pepper Drops-Olive in den Farben der Nationalflagge (1 kg und 4 x 150g). Zudem haben die norddeutschen Feinkostexperten rund 30 verschiedene Olivenspezialitäten zu bieten, z. B. Oliven mit Chili und Zitrone im 1-kg-Gebinde, die über einen hohen Anteil an Fruchtfleisch verfügen. Eine weitere Sorte ist die Olivenmischung mit Zitrone und Ingwer, für die nur die nach Sommersonne und Rosmarin schmeckenden Nocellara de Belice-Oliven ohne Stein zum Einsatz kommen. Eine Marinade mit Zitrone, Ingwer und Sojasauce gibt ihnen eine leicht asiatische Note. [www.grossmann-feinkost.de](http://www.grossmann-feinkost.de)



## Acht Hydrozyklonen

Den nach eigenen Angaben weltweit ersten Fettabscheider FiltaFog Cyclone mit acht Hydrozyklonen führt der Fritteusen-, Öl- und Fettspezialist Filta in Deutschland ein. Erhältlich in verschiedenen Größen, lässt er sich variabel positionieren und eignet sich damit für den Einsatz bei Geschirrspülern, Waschanlagen, Grills mit Drainage oder Entwässerungssystemen. „Der Fettabscheider wurde von Ingenieuren aus der Praxis heraus entwickelt. Aufgrund seiner speziellen Konstruktion bietet er derzeit das Höchstmaß an Öl- und Fett-Rückgewinnung bei einem weitaus geringeren Energieverbrauch als herkömmliche Anlagen“, sagt Jos van Aalst, Geschäftsführer von Filta Deutschland. Sind bisher 25 ppm Fettanteile im Abwasser Standard bei Fettabscheidern, schafft es dieser auf bis zu 4 ppm. Dank der energiesparenden Heizplatte aus Silikon verbraucht er zudem erheblich weniger Energie als andere Modelle. [www.filtafry.de](http://www.filtafry.de)

## Cool unterwegs

Mit dem Kühlkofferaufbau CoolerBox2.0 und dem Kühlfahrzeug CityCooler E46 Gazelle präsentiert Kress zwei neue Wege, um die Wirtschaftlichkeit von Kühltransporten zu verbessern. Mit aerodynamischem Design soll der Aufbau die Treibstoffkosten unabhängig von der Art des Kraftstoffs um bis zu 20 % senken. Die Box passt auf jedes Fahrgestell und zu jedem Antrieb. Der CityCooler mit CoolerBox2.0-TK-Aufbau und Carrier Xarios-Kühlaggregat hingegen nutzt ausschließlich elektrische Energie. Er verfügt über eine Reichweite von rund 200 km bei einer Höchstgeschwindigkeit von circa 85 km/h. Innerhalb von dreieinhalb Stunden lädt die Batterie an einer 380-V-Steckdose. Eine mobile Wallbox-Einheit gehört zum Lieferumfang. Das mit einem Führerschein der Klasse B fahrbare Vehikel erfüllt die aktuelle Förderrichtlinie des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur. [www.kress.eu](http://www.kress.eu)



## Papierlos dokumentieren

Eine Alternative zu Systemen mit fest installierten Datenloggern zur lückenlosen HACCP-Dokumentation rechtskonformer Eigenkontrollen bietet Shop-iQ mit Modul Control. Für die webbasierte Lösung ist keine Kabelinstallation nötig. EnOcean-Funkensoren in der Größe einer Streichholzschachtel lassen sich in Kühlregalen-, -vitrinen und -theken installieren. Sie messen Lufttemperatur und Luftfeuchtigkeit und übermitteln die Daten stündlich. Die permanent erfassten Daten werden via Funk übertragen, ausgewertet und in Echtzeit dokumentiert. Jede Woche entsteht ein Protokoll – ohne Papier. Dieses System vermeidet so Nachfragen oder sogar Bußgeldbescheide der Überwachungsbehörden. Eine integrierte Solarzelle und ein interner Speicher liefern die Energie. Für Überwachungsbehörden relevante Reports entstehen automatisch als PDF zur Weitergabe. Soll- und Ist-Werte lassen sich darstellen; das System alarmiert Berechtigte beim Überschreiten der Ist-Werte. Das erhöht die Produktqualität, verlängert Standzeiten und vermeidet Abfälle unverkäuflicher Waren. [www.shop-iq.eu](http://www.shop-iq.eu)

Fotos: Grossmann Feinkost, FiltaFry Deutschland, Kress Fahrzeugbau, Shop-iQ



Impressum 10. 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](http://www.blmedien.de), E-Mail: [muc@blmedien.de](mailto:muc@blmedien.de)  
Verlagsleitung München:  
Bernd Moeser -200  
Basak Aktas (Stv.) -270

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

Marco Theimer (mth) -150  
Redaktion:  
Christian Blümel (chb) -185  
Autoren dieser Ausgabe:  
Horst Buchmann, Andrew Fordyce

Anzeigen:  
Bernd Moeser (Leitung) -200 Sabine Hartl -246  
Sebastian Lindner (Stv.) -215 Concetta Herion -240  
Gerhild Burchardt -205 Rocco Mischok -220  
Fritz Fischbacher -230

Herausgeberin: Annemarie Heinrichsdobler -100

Gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 23 vom 1.1.2021

Anzeigenabwicklung:  
Birte Januschewski -260  
Felix Hesse -261

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

### Abonnentenbetreuung:

Basak Aktas (verantwortlich) ([b.aktas@blmedien.de](mailto:b.aktas@blmedien.de)) -270  
Patrick Dornacher ([p.dornacher@blmedien.de](mailto:p.dornacher@blmedien.de)) -271  
Mario Reischl ([m.reischl@blmedien.de](mailto: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: COBADE33XXX  
Gläubiger-ID: DE 13ZZZ00000326043

Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Gewähr. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Nachdruck und Übersetzung veröffentlichter

Beiträge dürfen, auch auszugsweise, nur mit vorheriger Genehmigung des Verlages erfolgen. Im Falle von Herstellungs- und Vertriebsstörungen durch höhere Gewalt besteht kein Ersatzanspruch. Für den Inhalt der Werbeanzeigen ist das jeweilige Unternehmen verantwortlich.

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

Harry Lietzenmayer

Gerichtsstand: Hilden

ISSN: 2192-5033

Der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern angeschlossen.



## 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

## DER WILLE VERSETZT BERGE. BESONDERS DER LETZTE.

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

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



## Autoklaven

**NEU!**  
Vollautomatische Steuerung!



reifen  
dämpfen  
garen  
kochen  
sterilisieren

**AUTOKLAV & KESSEL**  
KORIMAT

Metallwarenfabrik GmbH  
Telefon 02772/576413-0  
www.korimat.de

## Backtrennmittel

Wir kriegen's gebacken!



**Grillsaison!**  
Der richtige Zeitpunkt für Ihre Zusatzumsätze

Mit dem NEUEN BBQ Grillspray in der praktischen Spraydose von Boyens bleibt kein Grillfleisch mehr am Grillrost kleben und verspricht einen beachtlichen Mehrumsatz mit geringstem Aufwand. Das BBQ Spray ist der perfekte Zusatzverkauf über Ihre Ladentheke, garantiert Ihnen die Anerkennung Ihrer Kunden und rundet ihr Sortiment für die Grillsaison zusätzlich ab.

Jetzt zum Einführungspreis bei Ihrem Großhandel.

**boyens backservice**

**Top Seller**

www.boyens-caterer.de

SPRÜH-SYSTEME

UNIFILLER-SYSTEME

BACKTRENNMITTEL

## Dry-Ager

EST. 2014

**DRY AGER**  
BUILT FOR BEEF



**DAS ORIGINAL**  
Der Fleischreifeschrank für Metzger & Fleischer

WWW.DRY-AGER.COM

## Entnehmungsmaschinen und -anlagen

100 YEARS // BAADER ///

**Innovating Food Value Chains**

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

## Etiketten



Innovative Etikettierlösungen für Fleischer, Bäcker und Selbstvermarkter

Tel. +49 (0) 9162 920 735  
www.schaumermal24.de

## Fleischereimaschinen

▲ Füllen  
▲ Kuttern  
▲ Wolfen

**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

**GIP**

www.gastroinfoportal.de

## Gebrauchtmaschinen

**TICHY TRADING**  
FOOD PROCESSING MACHINES

www.tichytrading.at

## 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

INNOVATIVE GÜTEZUSÄTZE, GEWÜRZE UND MARINADEN DER EXTRAKLASSE

van-hees.com

**VAN HEES**  
we know how

**fleisch net.de**

**WWF**

Hilf mit deiner Spende:  
www.de/plastikflut

STOPP DIE PLASTIK FLUT

WWF-Spendenkonto:  
IBAN DE06 5502 0500 0222 2222 22

## Gütezusätze

INNOVATIVE GÜTEZUSÄTZE, GEWÜRZE UND MARINADEN DER EXTRAKLASSE

van-hees.com

**VAN HEES**  
we know how

# GESUCHT & GEFUNDEN

## Hygienetechnik



Wenn ein Gerät alle Probleme löst, ist es **next level cleaning.**



Individuelle und ressourcenschonende Reinigungssysteme für vielfältigste Anwendungen.

[www.walter-cleaningsystems.de](http://www.walter-cleaningsystems.de)

## Ladengestaltung



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](http://www.promedia-thekentv.de)



## Kunstdärme



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

Anzeigen werden gelesen!  
Sie tun es gerade!

## Pökelinjektoren



Günther Maschinenbau GmbH

Einsteinstraße 3-5, D-64859 Eppertshausen  
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 0 60 71/ 987825  
Internet: [www.guenther-maschinenbau.de](http://www.guenther-maschinenbau.de)  
E-Mail: [info@gmb-fm.de](mailto:info@gmb-fm.de)

## 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](mailto:suhner-export@suhner-ag.ch)

[www.suhner-ag.ch](http://www.suhner-ag.ch)

## Eilige Anzeigen

unter

Tel. (089) 370 60-200

Fax (089) 370 60-111



Wir retten Paradiese!

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

Mehr dazu unter [www.naturerbe.de](http://www.naturerbe.de)

NABU-Stiftung Nationales Naturerbe  
Charitéstraße 3 · 10117 Berlin  
Tel. 030 284 984-1814  
[naturerbe@nabu.de](http://naturerbe@nabu.de)

## Spendenkonto

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

## 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](mailto:Eberhardt-GmbH@t-online.de)  
[www.eberhardt-gmbh.de](http://www.eberhardt-gmbh.de)

## 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](mailto:Eberhardt-GmbH@t-online.de)  
[www.eberhardt-gmbh.de](http://www.eberhardt-gmbh.de)

## Schlachthofeinrichtungen



Fachsenfelder Straße 33  
D-73453 Abtsgmünd

Telefon 073 66/92096-0

Telefax 073 66/92096-99

[www.renner-sht.de](http://www.renner-sht.de)



## Tumbler



Günther Maschinenbau GmbH

Einsteinstraße 3-5, D-64859 Eppertshausen  
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 0 60 71/ 987825  
Internet: [www.guenther-maschinenbau.de](http://www.guenther-maschinenbau.de)  
E-Mail: [info@gmb-fm.de](mailto:info@gmb-fm.de)

## Walzensteaker



Günther Maschinenbau GmbH

Einsteinstraße 3-5, D-64859 Eppertshausen  
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 0 60 71/ 987825  
Internet: [www.guenther-maschinenbau.de](http://www.guenther-maschinenbau.de)  
E-Mail: [info@gmb-fm.de](mailto:info@gmb-fm.de)



Systemzubehör für Bedientheken



Tel. 08131 99 66 80 | [office@pricoplex.com](mailto:office@pricoplex.com)

# Das werbewirksame Geschenk für Ihre Kunden: Der Rezeptkalender 2022



Jetzt zum  
**AKTIONSPREIS**  
bestellen!  
Sie sparen mehr  
als **10%!**

## Ihr besonderer Kundenservice

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

## Mehr Genussmomente im Internet

Mehr Genießer-Ideen und Rezepte finden Ihre Kunden im Internet auf [www.carneo-online.de](http://www.carneo-online.de)

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

Ja, ich/wir bestelle(n)

hiermit zu den genannten Preisen & Lieferbedingungen \_\_\_\_\_ Stück des Fleischer-Rezeptkalenders 2022.

Kalender-Menge	Aktionspreis/Stück bis 30.09.2021	Normalpreis/Stück ab 01.10.2021
50 bis 499 Stück	<b>0,80 €</b>	0,90 €
ab 500 Stück	<b>0,78 €</b>	0,88 €
ab 1.000 Stück	<b>0,75 €</b>	0,85 €
ab 2.000 Stück	<b>0,72 €</b>	0,82 €
ab 5.000 Stück	<b>0,70 €</b>	0,80 €

Alle Preise zzgl. Versandkosten und MwSt.

Weitere Informationen: [www.blmedien.de/fleischerkalender](http://www.blmedien.de/fleischerkalender)

**Firmeneindruck:** Zzgl. 26,- Euro für Ihren Firmeneindruck, einfarbig in Schwarz (Eindruckfläche: 17,5 x 5,5 cm). Nur bei Bestelleingang bis zum 12.10.2020 möglich!

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

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

### Liefertermin:

Lieferung erfolgt in der 47. KW 2021, bei Eingang der Bestellung und der Eindruckdateien bis 15.10.2021.

- Vorgezogener Liefertermin in der 43. KW 2021, bei Eingang von Bestellung und Eindruckdateien bis 3.9.2020.

Firma \_\_\_\_\_

Vorname/Name \_\_\_\_\_

Straße/Nr. \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon/Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_



**B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG**  
Max-Volmer-Straße 28, 40724 Hilden  
[kalender@blmedien.de](mailto:kalender@blmedien.de), [www.blmedien.de](http://www.blmedien.de)

# SORRY!

# ABER WIR KÖNNEN NUR LECKER!

Wir entschuldigen uns bei allen Fleischern, deren Kunden und carneo-Lesern für unsere „heißen“ Food-Pinups. Wir können aber leider nur lecker! Deshalb übernehmen wir keine Haftung für die carneo-Nebenwirkungen wie plötzliche Fressattacken oder Fleischgelüste und deren Auswirkungen...

Euer carneo-Team

# carneo®

Das Kundenmagazin des  
Deutschen Fleischerhandwerks



Scan me

Weitere Infos und Musterheft:  
[www.blmedien.de/carneo](http://www.blmedien.de/carneo) oder Tel. 02103/204444

Zum anbeißen!

Lesen!  
Nicht essen!

!!!

