

5/2021

www.fleischer-handwerk.de

FH FLEISCHER-HANDWERK

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

MESSEVORSCHAU

SÜFFA 2021

ERZEUGUNG

Rinderzucht
mal anders

FLEISCHER MIT ERFOLG

Carsten Neumeier,
Hessisch Lichtenau





NEU!

BETEX

Natürliche Formen für
Koch- und Brühwurst



OSKUtex
KALLE GROUP

oskutex.kallegroup.com



Marco Theimer
Chefredakteur

Zwei Monate ist es nun her, da hieß es nicht an der Nordsee, sondern in Rheinland-Pfalz und in Nordrhein-Westfalen: Land unter! Extremer Starkregen ließ Mitte Juli binnen wenigen Stunden kleinste Bäche und Flüschen zu reißenden Strömen anschwellen, die Hab und Gut mit sich rissen. Mehr als 8 Meter über normal waren es im Dorf Schuld im Ahrtal. Diese sonst so idyllische Gegend – bekannt für ihren Burgunderwein – ist auch heute noch weit von dem entfernt, was vor der Katastrophe Alltag war. 133 Tote allein im Ahrtal, die Abwasserentsorgung wurde 100 Jahre zurückgeworfen, unzählige Betriebe und Geschäfte sind in Existenznöten. Große Verheerungen gab es laut Deutschem Fleischer-Verband (Stand Ende Juli), in 19 Fleischereien – 13 in Rheinland-Pfalz und sechs in Nordrhein-Westfalen.

In der heißen Wahlkampfphase sind sie vor Ort nicht mehr zu sehen, die Herren und Damen Bundes- und Landespolitiker. Ihren solidarischen Beitrag haben sie in Form von Euro-Millionen zugesagt und abgehakt. Eine andere, ehrliche und menschliche Form von Solidarität – Metzger-Solidarität – haben viele von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, und ihre Kunden, seit den Tagen kurz nach dem Hochwasser bis heute an den Tag gelegt. Einige Beispiele? Gerne! 2.000 Bratwürstchen der Fleischerei Meissmer (Eiterfeld, Hessen) gingen um den 20. Juli mit dem Imbissbetreiber „BratKing“ in den Landkreis Ahrweiler. Auch der Dattelter Metzgermeister Andreas Baumeister verkaufte heiße Fleischwürste zugunsten der Flutopfer, Erlös 2.320 €. Die Fleischerei Bingener (Kreuztal) rief mit der Aktion „Spende statt Trinkgeld“ zu Solidarität auf. Und die Fleischerei Luther aus Neustadt bei Coburg, die Metzgerei Maisterl in Prittriching sowie viele andere Kollegen leisteten mit der Aktion „Lyoner mit Herz“ von Metzgerhandwerk Bayern, mit einer speziellen Wursthülle von Raps, einen wertvollen Beitrag im Sinne von „Kollegen helfen Kollegen“.

Viele andere Kollegen, Innungen, Partnerunternehmen und Einzelpersonen spendeten außerdem Geld im Rahmen der Aktion des Deutschen Fleischer-Verbands „Stiftung des Fleischerhandwerks“. Bis 26. Juli 2021 waren es bereits rund 160.000 €. Alle Spendengelder kommen betroffenen Fleischereien wie dem Kollegen Metzgermeister O. aus Ahrbrück (*Name ist der Redaktion bekannt*), der seinen Betrieb 40 Jahre erfolgreich geführt hat, zugute. Wer noch spenden möchte, hier die Daten:

Spendenkonto: Hilfswerk „Stiftung des Fleischerhandwerks“
IBAN: DE77 5008 0000 0198 0257 00, BIC: DRESDEFFXXX
Stichwort: Hochwasserhilfe Fleischerhandwerk.

Vielen Dank! Mit den besten Wünschen für Sie und ihre Mitarbeiter und bleiben Sie gesund!



Meat & Greet 2021

Fleischerhandwerk und Metzgerei der Zukunft

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



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

8



14



26

36



48



FLEISCHER MIT ERFOLG

- Lohr am Main:
Starke Schwestern
Familie Siegler..... 28
- Hessisch Lichtenau:
Im Ahle-Wurst-Himmel
Carsten Neumeier 30
- Ludwigslust:
Freude am Beruf
Hans-Christian Ockens ... 32
- Stranghella/l:
Frischer Look trifft Tradition
Giovanni Astolfi 34

BRANCHENBLICK

- Metzger-Solidarität 3
- News aus der Branche. 5
- Spenden für Hochwasseropfer 6
- Praxistest: Snack Star-Jury 8
- Trotz Pandemie abgesichert 10

SERIE: MUTMACHER

- Fokus Wurst,
Wurstschmied Holzer, Wörth 13

SÜFFA – MESSEVORSCHAU

- Kraftpaket in Stuttgart 14
- Messe-Neuheiten, ab Seite 16

PORTRAIT

- Catharina Politz, Fleischsommeliere:
Mit Leib und Seele 26

WURSTHÜLLEN & CLIPTECHNIK

- Zurück zum Ursprung 36
- Metzgerei Braidt:
Flexibler Allrounder 38

FORSCHUNG

- Studie zur Marmorierung 41

PRODUKTION

- Vom „Fleisch aus Pflanzen“ 43

ERZEUGUNG

- Rinderzucht mal anders 48

WERTEWANDEL

- Mehrwert schaffen – Teil 2 50

RUBRIKEN

- Neu auf dem Markt 53
- Impressum 54
- Gesucht & gefunden 55

*Titelbild: Erfolgsmetzger mit Hut in seinem „Ahle-Wurst-Himmel“ – Carsten Neumeier.
Foto: Landmetzgerei Neumeier*

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

Dieser Ausgabe liegen Beilagen der Apro-con Software GmbH, Rastede, Rex Technologie GmbH & Co KG, Thalgau/A. sowie der KWS Küttler GmbH, Neuental-Gilsa, bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.

Fotos: Homann Foodservice, Landesmesse Stuttgart, C. Politz, © Menauer Weiderind, Vladimir – stock.adobe.com

Metzgerhandwerk Bayern Podcast: „Jetzt gibt's Beef“

Dass das Metzgerhandwerk keine verstaubte Branche ist, zeigt der Fleischerverband Bayern unter anderem mit seinem Podcast „Jetzt gibt's Beef!“. Lars Bubnick und Stefan Ulbricht – die Köpfe hinter den Gesprächen – sprechen dort mit Persönlichkeiten aus allen Lebensbereichen und rücken Themen wie Handwerk, Ernährung aber auch Mittelstand und Genuss in den Fokus. Gesprächspartner waren schon der einzige Metzgermeister im Deutschen Bundestag, Alois Rainer, oder der Präsident der Handwerkskammer Mittelfranken, Thomas Pirner. Am 20. August wurde die fünfte Folge hochgeladen. Es gibt reichlich positives Feedback. „Wir haben viele Begegnungen, viele Gespräche und es war uns wichtig, den Betrieben in diese einen Einblick zu geben“, sagt Lars Bubnick. Oft böten sich so neue Sichtweisen auf die eigene Branche, aber auch ganz ungewöhnliche Erkenntnisse. Diese Einflüsse auf das Metzgerhandwerk sollen im Podcast aufgezeigt werden. Die Folgen finden Interessierte nicht nur auf der Homepage des Verbandes www.metzgerhandwerk.de, sondern auch bei Spotify und Audible sowie anderen Podcast-Diensten.



Lay Gewürze

Übergabe an die Tochter

Karl Heinz Dittmer übergab nach 49 Jahren im Unternehmen die Führung der Lay Gewürze in neue Hände. 1972 begann er bei den Gebrüdern Lay eine Lehre zum Laboranten. 1989 wurde er Mitgesellschafter, seit 1995 hatte er die Gesamtverantwortung für das Familienunternehmen. Zum 1. Juli 2021 gab er die Geschäftsführung an seine Tochter Mareike Dittmer ab, die von Jörg Gerstein als Geschäftsführer in den Bereichen Vertrieb und Marketing unterstützt wird. Ganz lässt Karl Heinz Dittmer nicht los: er wechselt in den Beirat des Unternehmens. www.lay-gewuerze.de

1. Bayerische Fleischerschule Landshut Kursbeste kam aus Österreich

Frauenpower für den Familienbetrieb. Mit einem Notendurchschnitt von 2,0 schloss Melanie Rinner (24) aus Graz als Beste von 29 Absolventen aus Deutschland und Österreich den 444. Meisterkurs ab. Dafür erhielt sie auch einen der „Schnapszahl“ des Meisterkurses entsprechenden Weiterbildungsgutschein im Wert von 444 €. Melanie Rinner wuchs als fünfte Generation der 1920 gegründeten Fleischwaren Rinner GmbH auf. Vor dem Meisterkurs absolvierte sie fünf Jahre lang die HLW Schrödinger (Höhere wirtschaftliche Anstalt für wirtschaftliche Berufe) im Zweig Management und internationale Gästebetreuung und schloss 2016 mit ausgezeichnete Matura ab. Danach stieg sie in den elterlichen Betrieb ein. Vier Tage pro Woche arbeitet die Allrounderin



in der Produktion (Wurst, vor allem am Kutter, Fleischzuschnitt und Zerlegung, Verwertung, Büro), zwei Tage im Verkauf. Im Unternehmen möchte sie auch in Zukunft mitwirken und auf eine Übernahme hinarbeiten. www.rinner.co.at, www.fleischerschule-landshut.de



Fleischerhandwerk – wir sind anders e.V.

3.000 € für Hochwasseropfer

Aufgrund der verheerenden Bilder aus den Hochwassergebieten in Rheinland-Pfalz und Teilen Nordrhein-Westfalens, entschied sich auch der Verein „Fleischerhandwerk – wir sind anders“ dazu, eine Summe von 3.000 € für betroffene Kollegenbetriebe zu spenden. Der Verein schloss sich damit der Aktion dem Hilfswerk „Stiftung des Fleischerhandwerks“ des Deutschen Fleischer-Verband an. „Immer noch braucht es vor allem schnelle finanzielle Unterstützung. Solidarität ist das Gebot der Stunde. Deshalb helfen auch wir gerne“, sagt Stefanie Forster, 1. Vorsitzende des Vereins. Aktuell kommt der Verein auf rund 120 Mitglieder, die aus vielen Regionen des Landes stammen. www.fh-wir sind anders.de



MARKENSCHAUFENSTER

STILLER
VERSCHLISS-TECHNIK
Telefon 07268 392
Doserverschließmaschinen
Halb- und vollautomatisch, für Handwerk und Mittelstand
WWW.STILLERGMBH.DE

KRAMER
KÜHLRAUMBAU
LADENBAU
WWW.KRAMER-FREIBURG.COM

SPENDEN FÜR HOCHWASSEROPFER



Mit den Landesinnungsverbänden Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Rheinessen rief der Deutsche Fleischer-Verband (DFV) dazu auf, für betroffenen Kollegenbetriebe zu spenden. Die gestartete Spendenaktion ist bisher ein großer Erfolg.

Die schnelle Hilfe kommt bei den Betrieben an. In Rheinland-Pfalz seien 13 und in Nordrhein-Westfalen sechs Fleischereien mit ihren Betrieben und Läden betroffen. Zu allen nahm der DFV Kontakt auf, was innerhalb weniger Tage gelang. Das Ausmaß der Schäden war unterschiedlich, je nach Lage und Region. Einige Fleischereien

Geld und Sachmittel

Das Hilfswerk „Stiftung des Fleischerhandwerks“ des DFV nimmt Spenden entgegen, stellt Spendenbescheinigungen aus und sorgt unter dem Patronat des DFV-Präsidiums für eine schnelle, zielgerichtete und gerechte Verteilung der Gelder.

Spendenkonto: Hilfswerk „Stiftung des Fleischerhandwerks“

Stichwort: Hochwasserhilfe Fleischerhandwerk

IBAN: DE77 5008 0000 0198 0257 00; BIC: DRESDEFFXXX

Sollte eine Spendenbescheinigung gewünscht sein, die Spende mit genauer Anschrift versehen.

Es kommt darauf an, möglichst viele Fleischereien schnellstmöglich wieder in Betrieb zu nehmen.

Gebraucht wird alles: Verkaufsfahrzeuge, Maschinen, Geräte sowie die komplette Ausstattung von Produktion und Verkauf. Der DFV bittet alle, die entsprechende Gegenstände kostenfrei oder gegen geringes Entgelt zur Verfügung stellen können, entsprechende Angebote an den Verband zu übermitteln. Hier gibt es eine Plattform, auf der solche Angebote mit den Kontaktdaten des Anbieters aufgelistet werden. Betroffene Unternehmer können dann bei Interesse direkten Kontakt zum jeweiligen Anbieter aufnehmen. Wichtig: Das Angebot insbesondere von größeren Hilfsgütern (Maschinen etc.) ist nur dann nützlich, wenn auch der Transport zum Zielort vom Anbieter mit organisiert werden kann. Angebote von Hilfsgütern mit genauer Bezeichnung, Größe, Menge, Gebrauchszustand, Anlieferungsmöglichkeiten und ggf. Preis bitte an:

Deutscher Fleischer-Verband, Kennedyallee 53, 60596 Frankfurt am Main, E-Mail: info@fleischerhandwerk.de, Fax: (069) 63302-150.

Mit der Abgabe eines Angebots stimmt der Anbieter dessen Veröffentlichung mit Namen und Kontaktdaten zu.



Moderne, ergonomische
und tierschutzgerechte
Schlachthausausrüstung
für Handwerk und Mittelstand



RENNER Schlachthausausrüstung GmbH · Fachsenfelder Straße 33 · D-73453 Abtsgmünd
Telefon 07366-92096-0 · Fax 07366-92096-99 · www.renner-sht.de

sind komplett zerstört, bis hin zum Verlust des Gebäudes. Selbst diejenigen, die über eine Versicherung verfügen, haben Schäden zu tragen und brauchen Liquidität. Vollständige Umsatzausfälle, wohl über Wochen und Monate, fortlaufende Kosten und das Bestreben, die Mitarbeiter zu halten, um wieder anfangen zu können, reißen tiefe Finanzlöcher. Bisher sind zahlreiche Spenden von Landesinnungsverbänden und Innungen sowie Einzelspenden von Fleischerkollegen aus ganz Deutschland eingegangen. Auch viele Partnerfirmen des Fleischerhandwerks haben sich beteiligt.

Der DFV stellte auf Präsidiumsbeschluss 25.000 € bereit (Stand 26. Juli 2021: Spendensumme etwa 160.000 €.) Die schnelle Spendenbereitschaft ermöglichte es, schon eine gute Woche nach der Katastrophe allen betroffenen Betrieben eine Soforthilfe von 5.000 € anzuweisen. Neben dem Geld sei der Akt der Anteilnahme, Solidarität und Unterstützung durch die Kollegen aus ganz Deutschland bei der Bewältigung der Notlage enorm. Es ist vorgesehen, verbleibende und noch eingehende Spendengelder je nach Betroffenheit der Fleischereien abgestuft zuzuweisen. Alle Gelder kommen den betroffenen Betrieben zugute. www.fleischerhandwerk.de



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“.

MEAT & GREET 2021

Dies 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“.

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-Get-together 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.

Die Referenten & Referentinnen

- **Moderation:**
Klaus Reichert, Kommunikationsberater, Journalist, Autor des Buchs „Fleisch ist mir nicht Wurst“, hr-Moderator & 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, Altstadt
- **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
- **Josef Klein**, Metzgermeister, Nersingen-Straß
- **Claus Hensen**, Hofschlachtsysteme Hensen & Weidefleisch GmbH

Foto: Theimer

HOMANN

70 Jahre Mayo-Kompetenz

WIR SAGEN
D  NKE!



IDEEN 
CHALLENGE

ALLE INFOS UNTER:
WWW.HOMANN.GUERILLACHEFS.DE



Gewinne z.B. eine Teilnahme an der Guerilla Food Tour in London.

www.homann-foodservice.de



PRAXISTEST: SNACK STAR-JURY



Eine fachkompetente Jury testete am Dissener Standort von Homann Feinkost zehn eingesandte Rezeptideen hinsichtlich Name/Idee, Geschmack, Optik, Zubereitung und Kalkulation.

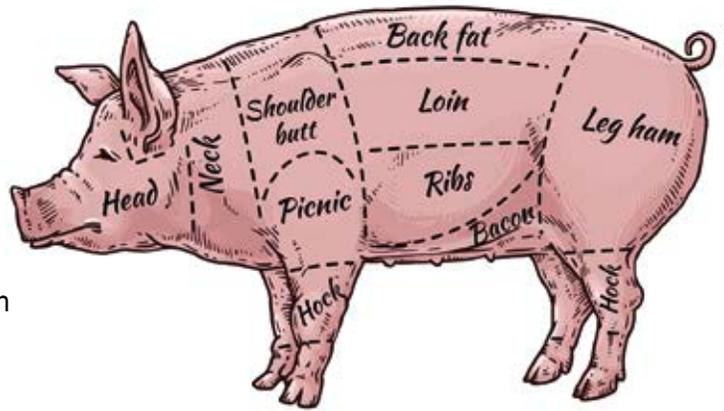
Der Praxistest war eine der Voraussetzungen für das sich daran anschließende dreiwöchige Online-Voting auf www.homann-snackstar.de. Seit zehn Jahren engagieren sich FH Fleischer-Handwerk, Homann Foodservice und der Deutsche Fleischer-Verband (DFV) partnerschaftlich für den Nachwuchswettbewerb Snack Star® Snack des Jahres. 2020 coronabedingt verschoben, findet er 2021 mit dem beibehaltenen Motto „Spice Style“ statt. Die Jury bestand aus: Fleischermeister Klaus Gerlach (Mitglied im Gesamtvorstand Deutscher Fleischer-Verband), Reinhold Sobtzick (Agentur Markenpartner), Sandra von der Ehe (Bunzl Großhandel), Marco Theimer (Chefredakteur FH Fleischer-Handwerk), Timo Rothert und Timo Brauroth (Marketing Homann Foodservice) und Business Development Manager Andreas Stark (Homann Foodservice), der die Snack-Rezepte auf ihren Küchenfertigkeit hin testete und kulinarisch in Szene setzte.

Für den Praxistest standen zehn von 45 Rezepten von 58 Schülern und Schülerinnen bereit. Die meisten kamen vom Staatl. Berufsschulzentrum Sulzbach-Rosenberg in Bayern. Der durchschnittliche Verkaufspreis pro Snack betrug 4 €, 2011 zum Start des Wettbewerbs lag dieser noch etwa bei der Hälfte. Pro Rezept galt als Vorgabe mindestens ein Produkt von Homann zu verwenden. Teilnehmende Schulen erhielten ein Musterpaket mit Produkten (Snack-Saucen), das auch verschiedene nachhaltige Verpackungsutensilien des Partners Bunzl Großhandel enthielt. Kreative Snack-Kompositionen in der Metzgertheke sind wichtiger denn je. Hier sind Abwechslung und Kreativität gefragt, um den Kunden immer wieder etwas Neues anzubieten. Dementsprechend breit waren daher auch die Kategorien der eingesandten Rezepte: Bowls, Burger, Fingerfood, Hot Dog, Salat, Spieße, Sandwich, Taco und Wrap. Die Sieger und Siegerinnen 2021 werden voraussichtlich im Rahmen des Deutschen Fleischerverbandstages Anfang Oktober in Sinsheim geehrt. *mth*
www.homann-snackstar.de



TRÜFFELJAGD DIGITAL TALK

Die beiden ersten Veranstaltungen des Online-Formats „Trüffeljagd digital talk“ der Adalbert-Raps-Stiftung drehen sich um die Zukunft des Schlachtens.



Die „Trüffeljagd“ ist für ihre Inspirationsreisen zu Metzger-Hotspots in Europa bekannt. Doch auch die Initiative zur Zukunftsgestaltung des Metzgereihandwerks blieb nicht von der Pandemie verschont. Im Fokus der Online-Talks stand ein elementarer Schnittpunkt der Bereiche Umweltschutz, Tierwohl und Transparenz: Die Zukunft des Schlachtens.

Mitte März fand der erste Talk mit dem Moderator und Künstler Klaus Reichert statt. Der Metzgersohn und Autor von „Fleisch ist mir nicht Wurst“ ist ein Verfechter für einen neuen Blick auf den Umgang mit dem Schlachten. Dabei fordert er nicht nur mehr regionale Schlachthöfe, auch für Kinder sollte es im Rahmen des Schulunterrichts obligatorisch sein, einen Schlachthof zu besuchen. Ebenso ist er der Auffassung, dass jeder Metzger geschlachtet haben und eine direkte Erfahrung damit gemacht haben sollte, um seinen eigenen als auch den Blickwinkel der Verbraucher diesbe-



züglich schärfen zu können. Thesen, die auch im Trüffeljäger-Netzwerk auf Zustimmung stoßen, da sich das Metzgerhandwerk dadurch von großen Schlachtereien abheben kann. Der zweite Talk mit Prof. Dr. Dr. habil. Manfred Gareis im Mai schloss thematisch an die erste Diskussion an. Der Professor war Inhaber des Lehrstuhls für Lebensmittelsicherheit an der Tierärztlichen Fakultät der LMU München. Dabei setzte er sich wie kein anderer mit dem Thema auseinander. Er untersuchte etwa die Auswirkung von Stress vor und während der Schlachtung auf die Fleischqualität, z. B. an Pro-

jekten wie der mobilen Weideschlachtung bei „Land.Luft“ in Leberding. Mit eindeutigen Ergebnissen, denn das stressfreie Schlachten der Tiere, z. B. durch vermiedene Transportwege, wirkte sich durchweg positiv auf Parameter der Tiergesundheit und die Fleischqualität aus. Dabei steht nicht nur das Tierwohl im Fokus, sondern auch die psychische Gesundheit des Menschen – beim Schlachtprozess und Konsum. Es sei Verbrauchern immer wichtiger, dass ein Tier artgerecht gehalten und schmerz- sowie stressfrei geschlachtet wird. Prof. Gareis verfechtet einen Ansatz, der nicht vorrangig die Gesundheit des Menschen denkt, sondern diese eingebettet in einem umfassenden System erkennt – mit allen Abhängigkeiten von Tier und Natur. Beide Formate des Online-Talks haben eines gezeigt: Über die Zukunft des Schlachtens wird heute entschieden. Das traditionelle Metzgerhandwerk kann dies als Chance nutzen das eigene Profil zu schärfen und so auch kritische Verbraucher zu binden. www.trueffeljagd.org

3, 2, 1, FERTIG!



**DIE PERFEKTE SOUS-VIDE-ZUBEREITUNG MIT
UNSEREN INJEKTIONEN UND WÜRZMISCHUNGEN
SCHMACKHAFTE LÖSUNGEN FÜR DIE
GEHOBENE CONVENIENCE-KÜCHE**

Beck
Gewürze und Additive



TROTZ PANDEMIE **ABGESICHERT**

Als Spezialist für die Risiken von Fleischern bietet der Münchener Verein als traditioneller Handwerksversicherer Schutz und Service, der auch in Krisenzeiten verlässlich funktioniert heißt es aus dem Unternehmen.

Gerade in der Pandemie gab es viele Gewerke, die es besonders hart getroffen hat – darunter auch in einigen Fällen Betriebe des Fleischerhandwerks. Fehlende Grillpartys oder kein Lieferservice für Veranstaltungen, Hochzeiten & Co. haben vor allem darauf spezialisierte Metzger die finanziellen Folgen der Pandemie spüren lassen. Trotz einbrechender Umsätze liefen die Kosten aber in voller Höhe weiter. Zudem ist die Pandemie noch nicht gebannt: Da braucht

es einen starken Partner wie den Münchener Verein, der auch Tarifvertragspartner des Landesinnungsverbands für das bayrische Metzgerhandwerk ist und in Corona-Zeiten betroffenen Betrieben unter die Arme greift.

LEISTUNGSSTARKE PRODUKTE

Eine speziell auf das Fleischerhandwerk abgestimmte Beratung: Genau hier setzt das Kundenservicekonzept des Münchener Vereins an. „Unser Expertenteam ist

täglich von 7 bis 22 Uhr erreichbar, um ihre Anliegen fachlich fundiert und verbindlich zu besprechen. Entsteht also unerwartet ein Schaden, erhalten sie selbst dann Unterstützung, wenn sie ihren persönlichen Ansprechpartner einmal nicht selbst erreichen“, sagt Peter Umkehr, Vorstandsbevollmächtigter Geschäftsbereich Handwerk. Die Wartezeiten seien dabei stets gering und der Service sprichwörtlich ausgezeichnet. Denn: Zum neunten Mal in Folge wurde das Unternehmen mit dem Deutschen Servicepreis von n-tv und dem Deutschen Institut für Servicequalität (DISQ) sowie als Gesamtsieger für die Kundenorientierung beim ServiceAtlas des Analysehauses ServiceValue ausgezeichnet. Man sei eben ein echter Partner für alle, die ihren Fokus auf ihr Unternehmen richten.

GLEICHER SCHUTZ, WENIGER BEITRAG

Doch nicht nur der Service ist auf die Kunden zugeschnitten. Auch das GewerbePaket wartet mit attraktiven Nachlässen für Fleischer

auf: Ein Wechsel bietet die Möglichkeit, dass Betriebe Nachlässe in Höhe von bis zu 10 % auf die bisherigen Versicherungsbeiträge erhalten. Alles aus einer Hand: Das GewerbePaket bündelt die Geschäftsinhalts-, Geschäftsgebäude-, Elektronik- und Gruppen-Unfallversicherung. Ein Vertrag bei einem Versicherer genügt also für die Absicherung des Betriebes. Auch der private Schutz ist im Bereich der Haftpflichtversicherung mitversichert. Das gilt ebenso für Photovoltaikanlagen und Datenschutzverletzungen sowie den Transport von Tieren: Sollte ein Betrieb also selbst schlachten, muss er sich auch hier keine Sorgen machen. Er ist rundum sorglos versichert – und zwar so, wie es in Betrieben der Fleischerbranche passgenau benötigt wird. So kann man Krisen aktiv begegnen und meistern.

Weitere Infos gibt es bei

Peter Umkehr, E-Mail: umkehr.peter@muenchener-verein.de oder im Internet unter www.versorgungswerk-handwerk.de und www.muenchener-verein.de

Permanent effizient
Mehr Nutzlast, viel weniger Verbrauch/Emission
Aerodynamik-Kühlaufbau CoolerBox2.0

KRESS KÜHLFAHRZEUGE

www.kress.eu

-
-
-
-

SIE SORGEN FÜR GENUSS.



Landschlachtereier Gerwinat

WIR SORGEN FÜR VIELFALT.

DEMAG 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 oder e-mail@vemag.de.



VEMAG



Mit der Marke „Wurstschmied“ lancierte Metzgermeister Philipp Gantner aus Wörth im östlichen Münchner Umland einen Webshop für Klassiker aus dem Metzgerrepertoire.



FOKUS WURST

Auf den ersten Blick wirkt die Metzgerei Holzer wie eine klassische Dorfmetzgerei. Seit über 100 Jahren zelebriert sie ihre Tradition und verwöhnt ihre Kunden. Um fit für die Zukunft zu sein, forcierte Geschäftsführer und Metzgermeister Philipp Gantner neue Vertriebswege und stellte sich den Themen Online-Marketing und -Verkauf. Daher wandte er sich an das Team der Agentur Böhmedia. Noch vor den Lockdowns 2020 begann 2019 die Arbeit an der neuen Web-Präsenz. Ein Thema, das viele Metzger-Web-Shops trägt sind Steaks. Doch die Konkurrenz inzwischen ist groß. Davon wollte sich Philipp Gantner abgrenzen. Seine Stärke sind nicht nur Dry Aged Cuts, sondern echte bayerische Spezialitäten und Klassiker der Wurst- und Schinkenproduktion. Beispiele: Chilibeißer, Käsegriller, Wacholderschinken etc. So entstand die Marke „Wurstschmied“.

DIGITALE PERSÖNLICHE EBENE

Um den Namen herum wuchs ein Auftritt, der den Shop vom regional bekannten Namen der Metzgerei löst und neue Möglichkeiten der Kommunikation schuf. Eine zeitgemäße, lockere Ansprache des Kunden hilft Themen und Werte fokussiert klar verständlich zu vermitteln. Der Charakter „Wurstschmied“ formt dabei eine Vertrauensperson. Im Hintergrund steht natürlich ein Team, das den Shop-Betrieb im Griff hat. Durch das Kreieren einer Bezugsperson für Aussagen und Qualitätsversprechen, entsteht hinsichtlich der Beziehung zum Kunden eine noch persönlichere Ebene. Und: Der „Wurstschmied“ verspricht absolute Transparenz. Fotos der Tierhaltung in regionalen Betrieben und klare Infos über die Zusammenarbeit mit den Partnern belegen die Eigenverantwortung, die für Tier und Umwelt übernommen wird. Das zieht sich bis

hin zum Versand. Die gesamte Verpackung ist 100 % biologisch abbaubar. Statt üblicher Isolierungsmethoden schützt Stroh die Produkte. Nach der Lieferung wird der Karton vom Kunden kompostiert oder im Biomüll entsorgt.

VOM START ZUM ZIEL

Auch ein rundum gelungener Shop will vermarktet werden. Daher startete man Anfang 2020 mit Anzeigen bei Google, Facebook und Instagram. Neben bezahlter Werbung ist nun auch die Social Media-Arbeit eine wichtige Basis. Hier können jene wichtigen Themen wie Tierwohl, Nachhaltigkeit und Handwerk authentisch vermittelt werden. So vertieft der „Wurstschmied“ die persönliche Beziehung zu den Kunden und überträgt den gewohnten Service aus den zwei Fachgeschäften in die Online-Welt. Seit dem Start des Shops wird er weiter optimiert und erweitert: neue Produkte, angepasste Texte, zeitgemäße Themen. Ebenso wie in den Läden muss auch die Online-Theke gepflegt und bestückt werden, um erfolgreich zu sein. Obwohl in den Anfangsmonaten viel Zeit und Geduld gefragt waren, verfestigt sich die neue Webbasis jeden Tag etwas mehr in den Tiefen des Internets. Philipp Gantner hat der Metzgerei nicht nur eine neue Verkaufsplattform gegeben, sondern auch die Kommunikationsmedien ausgebaut, die ihr künftig helfen werden, die eigene Botschaft mit mehr Reichweite in die Welt zu tragen und bei unerwarteten Situationen (s. Corona) flexibel zu bleiben.

www.wurstschmied.de
www.metzgerei-holzer.de

Autor: Philipp Böhm ist Texter und Projektmanager der auf die Metzgerbranche spezialisierten Agentur Böhmedia. www.metzgerstars.de





KRAFTPAKET IN STUTT GART

SÜFFA 2021: Die Messe Stuttgart erwartet von 18. bis 20. September zahlreiche Entscheider sowie eine gute Investitionslaune.



Messe-Profil

Wann? 18. bis 20. September 2021
Wo? Messe Stuttgart, Hallen 3 und 5
Öffnungszeiten: Samstag 13 bis 20 Uhr,
 Sonntag/Montag 10 bis 18 Uhr
Preise: Tageskarte: 23 € (inkl. ÖPNV, online),
Tageskarte ermäßigt: 16 € (inkl. ÖPNV, online)

SÜFFA-Premiere!

Verleihung der **FT Fleischeri Technik und
 FH Fleischer-Handwerk Awards 2021**
Sonntag, 19. September 2021, ab 13:30 Uhr,
Bühne für Trends und Neues, Halle 5



Das SÜFFA-Jubiläum kommt mit Verspätung, aber es kommt. Nach der coronabedingten Absage 2020 ist es von 18. bis 20. September 2021 endlich soweit. Dann können alle Profis der Fleischbranche bei der 25. Ausgabe der Messe wieder richtig durchstarten. Die Messe Stuttgart und ihre Partner sind sich einig: Die SÜFFA nimmt in diesem Jahr eine wichtige Sonderstellung ein – als eine der ersten ihrer Art nach der pandemiebedingten Messepause. So werden renommierte Messeveranstalter in Frankfurt am Main, Köln, Hamburg, Leipzig oder München sehr genau nach Stuttgart schauen und unter die Lupe nehmen, ob und wie eine Messe unter Corona-Bedingungen funktioniert.

Die Branche ist bislang gut durch die Corona-Zeit gekommen. Das bestätigt auch Landesinnungsmeister Joachim Lederer vom Landesinnungsverband für das Fleischerhandwerk in Baden-Württemberg. Fast drei Viertel aller Betriebe hätten ihren Umsatz im vergangenen Jahr steigern können, in Baden-Württemberg gehe es den Metzgern „richtig gut“. Er sei daher „sicher, dass wir eine sehr gute, fachlich ausgerichtete Messe mit hoher Investitionsbereitschaft erleben werden“.

DIE MISCHUNG MACHT'S

Seit ihrer Erstveranstaltung habe sich die Messe einerseits durch Kontinuität ausgezeichnet, aber auch immer „mit dem Markt bewegt“, sagt Projektleiterin Sophie Stähle. „Dabei war es stets unser Anspruch, das gesamte Themenspektrum vom traditionellen Handwerk bis zur Großproduktion abzudecken“, ergänzt sie. Das Angebot der über 160 ausstellenden Unternehmen in den Messehallen spannt einmal mehr einen weiten Bogen: Arbeits- und Betriebstechnik, Rohstoffe und Halbfabrikate, Küchentechnik, Lebensmittelsicherheit und Hygiene, Verkaufsförderung und Werbung, Nahrungsmittel und Getränke oder Dienstleistungen – Neues und Bewährtes, eine Fülle von Informationen sowie viel Gelegenheit zum fachlichen Austausch.

SPECIALS: TIPPS FÜR DIE PRAXIS

Spannende Impulse und wertvolle Praxistipps bietet das Rahmenprogramm mit den beliebten SÜFFA-Specials. Dazu gehören Dauerbrenner wie der „Tag der Metzgerfrauen“ oder die „Bühne für Trends und Neues“ (Halle 5), aber auch Sonderschauen und Themenbereiche. Sie bieten neben passendem Equipment, Rohstoffen oder Gewürzen viele professionelle Anregungen und Know-how. Das BBQ-Areal etwa trägt einem Trend Rechnung, der in den vergangenen Pandemie-Monaten vielerorts für steigende Umsätze gesorgt hat. Daneben setzt die SÜFFA 2021 mit den Themen Hof- und Weideschlachtung, Feinkost sowie „Wild & Jagd“ (Halle 5) weitere Schwerpunkte für Metzger, die ihr Angebot erweitern möchten. Gerade das Zusatzgeschäft Wild verfüge über hohes Wachstumspotenzial, meint Samuel Golter vom Landesjagdverband Baden-Württemberg: „Die Kunden sind sehr anspruchsvoll, wollen frische regionale Ware statt Massenfleisch. Wildprodukte aus heimischen Wäldern stehen darum zunehmend hoch im Kurs.“ Und: Ein bisschen Nervenkitzel darf schließlich auch nicht fehlen: Täglich knistert die Spannung bei den vom Landesinnungsverband ausgelobten SÜFFA-Qualitätswettbewerben (s. S. 24). Die dort vergebenen Preise sind begehrte Gütesiegel und wirksame Instrumente in der weiteren Kundenkommunikation der Betriebe.

www.sueffa.de



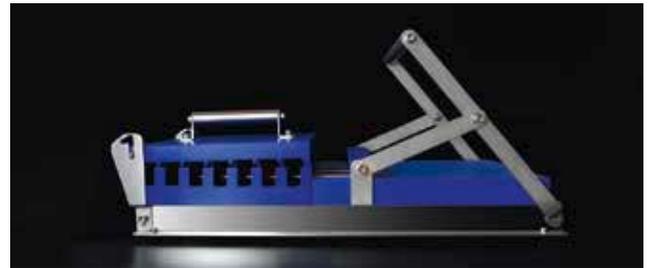

Gemeinsamer Auftritt

Die Unternehmen *Tipper Tie* und *Schröder Maschinenbau* sind Bestandteil des FoodTech-Bereichs der JBT Corporation und präsentieren sich auf einem Stand erneut gemeinsam. Als weltweiter Anbieter von Clipverpackungsmaschinen stellt Tipper Tie Tischclipmaschinen für kleinere oder saisonale Anwendungen, Clip-Halbautomaten in modularer Bauweise und Clip-Automaten vor. Schröder Maschinenbau gilt als anerkannter Hersteller von Lösungen rund um die Injektions- und Mariniertechnologie und zeigt zum ersten Mal einen Injektor der IMAX Ecoline-Serie, der speziell für Handwerks- und mittelständische Betriebe entwickelt wurde. **Halle 3, Stand A31**



Vier Spieße auf einen Streich

Das Stick System 480 von *Miveg* ist dafür geschaffen, den Grillspieß-Umsatz zu steigern – ohne zusätzliche Investitionen in Produktion oder Personal. Metzgerbetriebe, die mit dem System arbeiten, produzieren 4.000 bis 300.000 Grillspieße pro Saison. Die Spieß-Herstellung damit ist einfach, routiniert und kalkulationssicher sowie nach Bedarf skalierbar. Ein späterer Umstieg auf größere Systeme mit (noch) höheren Stückzahlen ist schnell und problemlos möglich. Das System nutzt das intelligente Kassettensystem des Unternehmens. Damit ist eine Vielzahl von gewichtsgleichen Grillspießprodukten möglich, wobei vier Grillspieße zeitgleich produziert werden – egal ob Welle, Fleisch oder Fleisch und Gemüse. Gefertigt aus Edelstahl und Kunststoff, ist dieses System ein perfekter Begleiter für den Thekenalltag. **Halle 3, Stand C52**



„Wir freuen uns darauf, dass wir nach so vielen virtuellen Veranstaltungen jetzt endlich wieder mit unseren Partnern aus Handwerk und Mittelstand persönlich sprechen können.“

Patrick Friederix, Vertriebsleiter bei Vemag Maschinenbau

Zeitsparend und präzise

Vemag Maschinenbau zeigt etwa, wie sich Dosen und Gläser automatisiert abfüllen lassen. Wurstspezialitäten in Dosen oder Gläsern haben den Charme, dass sie sich durch ihre lange Haltbarkeit versenden lassen – ein Erfolgsrezept für Online-Shops. FKL609

heißt die neue Lösung, mit der die Niedersachsen per Automation beim Befüllen von Dosen, Gläsern und Bechern Zeit sparen. Das Vorsatzgerät lässt sich flexibel mit den eigenen Vakuumfüllmaschinen kombinieren. Weitere Highlights: ein neues Vorsatzgerät für Kebab-Spieße sowie ein für das Handwerk konzipierter Inline-Wolf, der als Füllwolf zugleich zerkleinert und füllt. Zum Bereich Convenience zählen der Patty-Former sowie der Ball Control BC 237 zur Herstellung von Bällchen. Passend zur Würstchenlinie VS 227 gibt es die weiterentwickelte Darmhaltevorrichtung DHV815. **Halle 5, Stand A11**



Verpacken auf engstem Raum

Mit der Tiefziehverpackungsmaschine R 105 MF zeigt *Multivac* auf der Messe ein Einstiegsmodell, das sich zur wirtschaftlichen Herstellung von attraktiven Multi-Fresh™ Vakuum-Skinverpackungen in kleinen Chargen auf engstem Raum eignet. Ebenfalls auf die Anforderungen kleinerer Betriebe zugeschnitten ist der halbautomatische Traysealer T 250, der sich für die effiziente Herstellung von Vakuum-Skin- und MAP-Verpackungen eignet.

Das Modell mit platzsparendem Hygienesdesign und fahrbarem Untersatz ist flexibel einsetzbar und leicht zu handhaben. Zudem präsentieren die Verpackungsspezialisten aus dem Allgäu verschiedene Verpackungskonzepte, die zur Reduktion von Kunststoffmaterialien und einer höheren Recyclingfähigkeit beitragen.

Halle 5, Stand B40



Kühlmöbel und Theken

Der Fokus des Messeauftritts des *KMW Kühlmöbelwerks* liegt auf energieeffizienten Thekenlösungen und Kühlinseln, die ein Höchstmaß an Flexibilität garantieren. Das Aushängeschild des Messestands ist die Bedientheke Orca. Durch ihre große Auslagefläche, sowie eine optimale Waren-sichtbarkeit werden die Fleisch- und Wurstwaren zum Kundenblickfang. Dabei passt KMW die Theke optisch an das individuelle Ladendesign an – ob Holzverkleidung, Lackierung in einer



RAL-Farbe nach Wahl oder mit Logo-Aufdruck. Die vordere Glasfront der Bedientheke im Bistrostil kann nach oben geöffnet werden und ermöglicht eine leichte Warenbestückung und einfache Reinigung. LEDs und EC-Ventilatoren sorgen dabei für gute Energiewerte. Zudem gezeigt werden die SB-Theke Octopus, steckerfertige Kühlmöbel, Getränkeköhlregale sowie das Regalbefüllungssystem Roto-Shelf. **Halle 3, Stand C63**



Anbaulift für Vakuumfüller

Der Liftmax von Frey Maschinenbau erleichtert Handwerksbetrieben die Arbeit mit den Vakuumfüllern F-Line F52 und F60. Explizit für das Handwerk hat das Unternehmen diese Vakuumfüller-Linien konzipiert. Beide Maschinentypen wurden überarbeitet und verbessert. Das fünfteilige Flügelförderwerk der F-Line F52 besteht aus acht Füllkammern. Die Rotoren sind nun in Edelstahl mit Plasmabeschichtung ausgeführt. Dadurch sind Rostfreiheit und geringer Verschleiß ebenso gewährleistet wie schneller Sortenwechsel und weniger Restbrät. Ein komplett abnehmbares Abdrehtriebe sorgt dafür, dass Würstchen bei hoher Arbeitsgeschwindigkeit besonders darmschonend abgedreht werden können. Das Gehäuse und der teilbare Fülltrichter sind komplett aus Edelstahl gefertigt. Bedient wird alles mit der Touchscreen-Steuerung TC266. Die F52 bietet eine theoretische Füllleistung von bis zu 2.500 kg/h, die F60 schafft mit Servoantrieb maximal 2.900 kg/h. In Stuttgart zeigt das Unternehmen zudem den Liftmax, einen Edelstahl-Anbaulift für 120-Liter-Wagen. Diese Lösung erachten die Maschinenbauer als ideal für Handwerksbetriebe, da sie dem Personal schwere Hebearbeiten beim Befüllen der F52 und F60-Füller abnimmt. Die Bedienung erfolgt über integrierte Tasten an der Fronttür des Vakuumfüllers. Die Beschickungswagen werden seitlich eingeführt, weshalb der Füller auch in Wandnähe positioniert werden kann.

Halle 3, Stand C50.1

„Die SÜFFA 2021 wird in einigen Bereichen vielleicht etwas anders ablaufen als gewohnt, ihre Erfolgsgeschichte aber auf jeden Fall fortschreiben können. Ich bin mir sicher, dass wir eine sehr gute, fachlich ausgerichtete Messe mit hoher Investitionsbereitschaft erleben werden.“



Joachim Lederer, Landesinnungsmeister, Landesinnungsverband für das Fleischerhandwerk in Baden-Württemberg



CLIPPEN OHNE PLATZER UND BRÄTVERLUST? SETZEN SIE AUF DEN MUSTERSCHÜLER!

FCA 140

Der FCA 140 Clipautomat ermöglicht Ihnen maximale Flexibilität und Produktvielfalt. Er glänzt mit kürzesten Rüstzeiten und verschießt alle Arten von Collagen-, Faser- und Kunststoffdärmen.

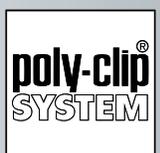
Kaliber zwischen 38 und 150 mm, bis zu 156 Takte pro Minute

Schneller Darmwechsel, einfachste Wartung, werkzeugloses Wechselsystem (Stempel, Matrize)

Rezepturverwaltung mit gespeicherten Produkten, im SAFETY TOUCH abrufbar

Vollhygienisches Förderband mit einem Griff entnehmbar

Maximale Arbeitssicherheit mit Sicherheitsdarmbremse und Eingriffsschutz





DEM VIRUS KEINE CHANCE

Das umfangreiche Hygiene- und Sicherheitskonzept SafeExpo soll einen bedenkenlosen Besuch der SÜFFA 2021 ermöglichen.

+++ S Ü F F A • Stuttgart • 18. – 20. Sept. 2021 • Halle 3 Stand 3A53 +++

Mastern® mit dem Schnitzelmaster



- ① gemastertes Fleisch bleibt saftiger
- ② Individuelle Fleischdicke einstellbar
- ③ geringere und stets gleiche Garzeit
- ④ höheres Verkaufsgewicht
- ⑤ mindestens 8 Tage haltbar (vakuumiert)

Schnitzelmaster GmbH

Fraundorf 9
D-84335 Mitterskirchen
+49 8725 967 430 info@schnitzelmaster.de
www.schnitzelmaster.de



„Mich interessiert die Digitalisierung. Ich will die Zettelflut eindämmen. Der Vorteil einer Messe ist: Du kannst dir alles live anschauen, anfassen, Deckel drauf und Deckel runter machen.“

Melanie Pauleser, Diplom-Betriebswirtin, leitet zusammen mit ihrem Bruder die elterliche Metzgerei mit sechs Filialen im Raum Ingolstadt



Sorgen um die eigene Gesundheit braucht man sich bei einem SÜFFA-Besuch nicht zu machen“, versichert Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart. „Der Gesundheitsschutz von BesucherInnen, AusstellerInnen und MitarbeiterInnen steht an oberster Stelle. Dazu haben wir in enger Kooperation mit den Behörden ein tragfähiges Durchführungskonzept erstellt, das laufend mit den geltenden Vorschriften abgeglichen wird und bei Bedarf flexibel reagieren kann“, ergänzt er.

Das hauseigene Signet „Safe Expo“ fasst ineinandergreifende Sicherheits- und Hygienemaßnahmen zusammen. Neben Online-Ticketing sowie einer intelligenten Besucherführung ermöglichen die Einhaltung der sogenannten 3G-Regeln (geimpft, genesen, getestet), moderner Lüftungstechnik oder eine allgemeine Maskenpflicht den Messebetrieb in Corona-Zeiten. „Wir sehen einem reibungslosen Ablauf der SÜFFA zuversichtlich entgegen. Alle Messeteilnehmenden können sich auf ein ungetrübtes Messeerlebnis freuen“, betont Andreas Wiesinger.

MASKE IST PFLICHT

Teilnehmen dürfen nur Personen, die negativ auf das Corona-virus getestet sind. Auf dem Messegelände gelten die 3G-Regeln. Besucher müssen ab Vollendung des sechsten Lebensjahres eine medizinische Maske tragen. Wer sich nicht an die Regeln zur Maskenpflicht hält, muss das Gelände verlassen. Ausnahmen davon gelten nur bei einem entsprechenden ärztlichen Attest sowie beim Verzehr von Speisen und Getränken. Wo immer möglich, ist auf dem gesamten Messegelände ein Abstand von 1,50 m zu anderen Personen einzuhalten. Die Messe empfiehlt es zudem, zu einer möglichen Kontaktverfolgung die Luca-App auf dem Smartphone zu installieren. www.messe-stuttgart.de/sueffa/besucher/aktuelles/hygiene-konzept-safe-expo



„Ich fahre zur SÜFFA, weil ich neue Verpackungslösungen suche, die für uns passen und auch ökologisch sind. Weiterhin habe ich für einige Maschinen ein Angebot auf dem Schreibtisch liegen. Ich will die Maschinen aber live auf der Messe sehen.“

Joseph Huber, Inhaber der gleichnamigen Metzgerei mit fünf Verkaufsstellen in Ingolstadt und Geschäftsführer der Ingolstädter Schlachtbetrieb GmbH



Allerlei Innovationen

Weiterentwicklungen eigener Lösungen, ein Dosiersystem mit Ecoma sowie Wursttechnologie der Tochter Inotec zeigt *Handtmann*. Auf dem rund 200 m² großen Stand stehen neueste Technologien zum Formen, Dosieren und Abdrehen im Fokus.

Die Vakuumfüller VF 608 plus und VF 610 plus für das Handwerk präsentieren sich als überarbeitete Advanced Edition im nachgeschärften Hygienic Design der VF 800-Reihe.

Gemeinsam mit dem Fördertechnikhersteller Ecoma wurde ein Dosiersystem geschaffen. Es besteht aus einem Vakuumfüller mit einem Dosierventil DV 85-3 sowie einer teilautomatisierten Zu- und Abführeinheit für Gläser und/oder Dosen. Dies ermöglicht eine exakte, schnelle und sichere Portionierung von flüssigen bis hin zu hochviskosen Massen. Die teilautomatisierte Linie portioniert einbahnig mit ein oder zwei Füllköpfen in Gläser/Dosen und andere Gebinde. Portionen von 100 bis 800 Gramm bieten dabei reichlich Spielraum für unterschiedliche Produkte. Das Fülltempo liegt bei bis zu 60 Portionen/Min..

Eine Innovation in der Würstchenproduktion ist die Aufhängeeinheit AHE 228-17. Sie unterstützt die Produktion mit einer individuell an die Mitarbeiter anpassbaren Höhenverstellung. Die Portioniergenauigkeit der Vakuumfüller sorgt in Kombination mit der digitalen AHE-Stockwaage für eine automatische Gewichtsregelung und weniger Überfüllung. Mit optimierten Gruppenabständen und exakteren Platzierungen lassen sich damit noch mehr Würstchen auf dem Rauchstock platzieren.

Abgerundet wird der Messeauftritt mit dem Form- und Schneidesystem FS 525 für frei geformte 3D-Produkte sowie der Premiere der Marke Inotec. Mit der Übernahme erweiterten die Biberacher ihr Portfolio um Zerkleinerungs-, Misch-, Wursttrenn- und Wurstabbinde-technologie.

Halle 3, Stand A11

Fotos: Albert Handtmann Maschinenfabrik

„Mit der SÜFFA 2021 kehrt – gefühlt – wieder etwas Normalität zurück. Wir freuen uns auf das Wiedersehen und den Austausch mit unseren Kunden, die eine Vielzahl an praxisnahen Innovationen für das Fleischerhandwerk, Caterer und Gastronomiebetriebe auf dem Handtmann-Stand erwarten können.“

Gerd Kunkel, Vertriebsleiter Deutschland, Albert Handtmann Maschinenfabrik





Zwei starke Allrounder.

Besuchen Sie uns:



Fachmesse für die Fleischbranche
18.–20.09.2021
Messe Stuttgart

Stand 3A31



Tipper Tie SVF1800
Clip-Automaten

Kostengünstige automatische Doppelclipper mit Spreizverdränger für saubere Wurstenden.



Schröder IMAX ECOline
Injektoren

Zuverlässige Schröder-Qualität zum günstigen Einstiegspreis und geringen Betriebskosten.

Zusammen auf der SÜFFA 2021

Weitere Informationen über das Produktangebot unter
www.schroeder-maschinen.de
www.tippertie.com



Von klein bis groß

Mit Kuttern der Größen 50, 70 und 130 l zeigt Düker-Rex passende Maschinen für kleine und mittlere Handwerksbetriebe. Der Kolbenfüller RKF 130 eignet sich ebenso für diese Zielgruppe sowie Märkte mit kleinen Brätmengen. Die Vakuumfüller-Serie RVF 200 gilt als Einstiegsmodell der Vakuumfüllmaschinen. Als bewährte Lösungen werden zudem die leistungsstarken und robusten Maschinen der Serie RVF 300 gezeigt. Den größten Vakuumfüller für das Handwerk umfasst die Serie RVF 400 – mit optional integrierter Hebe-Kippvorrichtung, verschiedenen Förderwerken und Trichtergrößen. Als Anwendung zur Herstellung von Hamburgerpatties, Knödeln und Cevapcici kann die universelle Formmaschine UFM 300 mit allen Vakuumfüllern des Unternehmens als Vorsatzgerät betrieben werden. Zum Erreichen exakter Längen und Gewichte dient das Kalibriersystem RKS 85 in Verbindung mit dem Aufhängesystem RHS 230. **Halle 3, Stand B21**

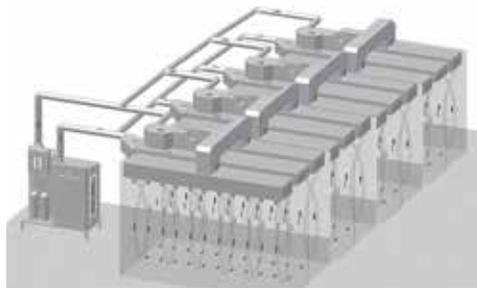


Iberduroc kennenlernen

Die besten Metzger sollten das beste Schweinefleisch mit starker Marmorierung und arttypischem Fleischgeschmack anbieten. Dabei unterstützt Topigs Norsvin – Spezialist für Schweinezüchtung – mit dem Iberduroc-Schwein (zuvor: Duroc IMF). Iberduroc setzt sich aus Iberico und Duroc zusammen – zwei Begriffen, die hohe Qualität symbolisieren. Auf dem Messestand berät der Anbieter für Premiumfleisch-Tiere Metzger, die eine Alleinstellung mit hochwertigem Schweinefleisch erlangen möchten. Dafür, so Topigs-Metzgerberater Christoph Dams, gäbe es für praktisch jeden deutschen Metzger eine Lösung: „Wir zeigen, wie eine Vertragslandwirtschaft aufgebaut wird und vermitteln Lieferbeziehungen zu regionalen Schlacht- und Vermarktungsbetrieben“. Der leichteste und schnellste Zugang entsteht, wenn Topigs Norsvin Iberduroc-Ferkel zum Schweinemäster liefert, mit dem der Metzger kooperiert. Auch ein Einsatz des Iberduroc als Vatertier in bestehenden Landwirt/Metzger-Partnerschaften ist möglich. **Halle 5, Stand C75**

Emissionsfrei räuchern

In Stuttgart folgt Red Arrow dem „Green Deal“ mit dem emissionsfreien Räucherverfahren CleanSmoke und zeigt zudem Wege zur Prozessoptimierung auf. CleanSmoke ist eine Technik zum nachhaltigen Räuchern von Lebensmitteln. Messebesucher können damit traditionelles Räuchern in der höchsten Evolutionsstufe auf dem Stand erleben. Die Kombination des Smart-Smoke-Räucherzeugers mit CleanSmoke ist ökologisch und ökonomisch zugleich, da im geschlossenen Kreislauf geräuchert wird. CleanSmoke ist gereinigter Rauch, dem Schadstoffe wie Asche, Teer, PAK's und Benzo(a)pyren entzogen wurden, und der mikrobiell sowie antioxidativ wirkt. Positiv wirkende Carbonyle, Phenole und Säuren bleiben erhalten und wirken in traditioneller Form auf das geräucherte Lebensmittel. Außerdem wird gezeigt, wie der Prozess bei gepökelten Fleisch- und Wurstwaren verkürzt werden kann, beispielsweise mit Rauchprodukten zur Lakeanwendung. **Halle 3, Stand B 65**



Mobil am Hof schlachten

Die erste Reaktion von Metzgern und Landwirten auf das Schlachtmobil meadock® von Hofschlachtsysteme Hensen sind positiv. Daher ist das System zur mobilen Hofschlachtung auch in Stuttgart präsent. Mit dem Schlachtmobil lassen sich Schlachtung und Zerlegung, Verpackung, Inventarisierung und Verkauf eigenständig und direkt am Hof organisieren. Je nach Ausstattung können vier bis acht Rinder an einem Tag geschlachtet werden.

Landwirte entscheiden selbst, wann ein Tier geschlachtet wird, und können sich die nötige Zeit und Ruhe dafür nehmen. Stressfaktoren für das Tier werden so vermindert. Das nachhaltig produzierte Fleisch liefert einen höheren Gesamtertrag als sonst und kann am Hof oder online über www.weidefleisch.de mit dem gewonnenen Mehrwert vertrieben werden. Interessanten mit Vertragsabschluss können sich auf der SÜFFA einen Messerabbat sichern. **Halle 3, Stand C81.1**



Sicherheit & Hygiene

Mit smarten Maschinen sorgt K+G Wetter für zuverlässige Sicherheit und Hygiene in der Lebensmittelverarbeitung sowie Produkte mit hoher Qualität. Auf der SÜFFA 2021 zeigt das Traditionsunternehmen aus Biedenkopf-Breidenstein im Bereich Kutter aus der CutMix-Serie die Modelle CM 50, CM 70 und CM 90 sowie den Vakuum Kutter VCM 120. Außerdem wird der neue Vakuum-Kutter VCM 200 dort präsentiert, der das Angebot im Bereich der Vakuuminstrickutter im Hygienic-Secure-Design abrundet. Aus dem Angebot an Wölfen sind unter anderem der Misch-Winkelwolf MWW 130 mm mit Easy Access und hydraulischer Beladung sowie der Elektrowolf EW 114 mm, der Mischautomatenwolf MAW 114 mm sowie der Automatenwolf AW 200 mm mit dabei. **Halle 3, Stand C31**



Halle 3 / Stand 11

JETZT TICKET SICHERN:
www.handtmann.de/sueffa2021

MEINE **IDEE.**
MEINE **LÖSUNG.**



**FÜR HANDWERKER
DIE WERT AUF
QUALITÄT LEGEN.**

OFFIZIELLER SPONSOR DER



Handtmann – Ihr zuverlässiger Partner seit 1954.

Mit starken Maschinenlösungen, vielfältigen Finanzierungsangeboten und bundesweitem Servicenetzwerk mit über 50 Service- und Anwendungstechnikern ist Handtmann bereits seit 1954 zuverlässiger Partner des Fleischerhandwerks. Sowohl Klein- als auch Großbetriebe vertrauen auf die werthaltigen und innovativen Füll- und Portioniersysteme von Handtmann. Handtmann Maschinenlösungen setzen der Kreativität keine Grenzen und stellen eine sichere Grundlage für die innovative Zukunft des Fleischerhandwerks dar.

Besuchen Sie uns auf der **SÜFFA 2021 Halle 3/A 11**
oder **digital** unter www.handtmann.de/sueffa2021

www.handtmann.de/food |   

handtmann
Ideen mit Zukunft.

BESUCHEN SIE UNS: HANDTMANN NEUHEITEN AUF DER SÜFFA 2021.

NEU



Füllen und Portionieren

VAKUUMFÜLLER VF 810 / VF 818 S

Neueste VF 800 Premium-Technologie jetzt auch für den Handwerks- und Mittelbetrieb. Universell. Leistungsstark. Grammgenu.

NEU



Füllen und Portionieren

VAKUUMFÜLLER VF 608/610 PLUS advanced edition

Die neue „advanced edition“ bietet neueste Handtmann-Fülltechnik mit höchster Alltagstauglichkeit im Handwerk. In neuer, moderner Optik in jeder Wurstküche ein Hingucker.

NEU

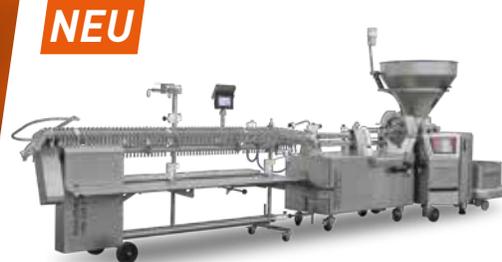


Dosieren

DOSIERSYSTEM DS 85-3 & ECOMA GPT 6

Vollautomatisches Dosiersystem zum grammgenauen Befüllen von vielfältigen Produktmassen in Dosen und Gläser.

NEU



Abdrehen

AUFHÄNGEEINHEIT AHE 228-16/17

Neue Aufhängeeinheit mit optimaler Ergonomie und höchster Effizienz. Die optional integrierbare AHE-Waage mit Gewichtsregelung reduziert Give-Away auf ein Minimum.

NEU



Formen

BURGER MODUL FÜR MSE 441

Mit dem neuen, optionalen Burger Modul für die Manuelle Schneideinheit MSE 441 gehen Burger Patties jetzt noch einfacher von der Hand.

NEU



Formen

FORMSYSTEM FS 525

Einzigartig am Markt und nur von Handtmann: Das flexible All-in-One-Formsystem für freies Formen und Formen & Trennen.



„Wir freuen uns auf diese drei Messtage, auf bekannte und neue Gesichter. Mit dem Fleischerhandwerk und der fleischverarbeitenden Industrie sind wir eng verbunden, denn unsere Reaktionsharzböden haben sich dort seit Jahrzehnten bewährt und wurden in der Branche vielfach weiterempfohlen.“

Hubert Weimann, Geschäftsführer von Silikal



Auf sicherem Boden bleiben

Der Reaktionsharzspezialist *Silikal* zeigt seine praxistauglichen Lösungen für hochwertige Bodenbeläge und -systeme. Diese Reaktionsharzböden punkten mit schneller Verlegung, hygienischen und gut zu reinigenden Oberflächen, einstellbaren Rutschhemmstufen sowie einer ansprechenden Optik durch Farbenvielfalt. Nicht zuletzt gelten Beläge nachweislich als geeignete Böden für alle Bereiche der Lebensmittelverarbeitung. Die Mainhausener Bodenexperten hoffen auf reichlich persönlichen Austausch mit Fachleuten aus dem Fleischerhandwerk, der mittelständischen Industrie sowie der Gastronomie.

Halle 5, Stand D70

Echter Protein-Turbo

Weniger Fett, dafür hoher Eiweißgehalt – was einst Sportlern vorbehalten war, nimmt nun Kurs auf die Fleischtheke. *AVO* präsentiert das Sofit High Protein-Wiener Würstchen, das mit einem Eiweißanteil von 20 % und 2,5 % Fett sowie geringem Salzanteil den Nutriscore B erreicht. Die Rezeptur bietet zu ausgewählten mageren Fleischanteilen eine spezielle Sofit High Protein-Gewürzmischung, die das Knackige und Saftige des Wiener Würstchens erhält. Da die Belmer Gewürzexperten – sie feiern 2021 ihren 100. Firmengeburtstag – auf Glutamat, Allergene und Hefeextrakte verzichten, darf diese Wiener als „Free“ deklariert werden. Auch Aufschnitt und Bierschinken finden sich im Sofit High Protein-Portfolio. Zudem in Stuttgart mit dabei: die Marinade *MariTop Premium* Hüttenschmaus, *Vegavo Ready to Mix*, eine Mixtur auf Basis von Erbsenproteinen für Burger, Bratwurst & Co. sowie die *Fine Dining-Saucen* für klassische und vegane Convenience-Gerichte in unterschiedlichen Abfüllvarianten. **Halle 5, Stand B23**



Frischfleisch portionieren

Der Volumenschneider *V-Cut 160* von *Marel* ist eine geeignete Einstiegs-lösung für kleine oder mittlere Betriebe, Produktionsabläufe zu optimieren und ihr Produktportfolio zu erweitern. Die Maschine eignet sich für vielfältige Portionieraufgaben. Sie schneidet knochenlose Teilstücke zu Scheiben, die als Einzelportionen oder gefächerte Gruppen zum direkten Einlegen in Trays ausgegeben werden können. Über einen speziellen Schneidsatz sind Portionen mit Butterflyschnitt möglich, z. B. zur Herstellung von XXL-Schnitzeln und gefüllten Fleischtaschen à la Cordon bleu. Zudem portioniert sie gleichmäßig aussehende Würfel und Streifen, so dass sie fast das gesamte Spektrum an Frischfleischportionen abdecken kann. Die Maschine arbeitet pneumatisch und schneidet je nach Produkt

ca. 65 Portionen/Min. mit einer Standard-abweichung von etwa 3 bis 5 g/Portion. Anwender schätzen ihre Multifunktionalität, dank derer sie innerhalb kurzer Zeit auf wechselnde Portionier-anforderungen der Kunden reagieren können.



Auch saisonal bedingte Mehrmengen, etwa in der Grillsaison oder für Veranstaltungen bewältigt *V-Cut 160*. Für Unternehmen, die große Mengen Schnitzel herstellen, ist eine Kombination mit dem Schnitzelplätter *Platino* ratsam, der das Fleisch nicht presst oder quetscht, sondern sanft in Form massiert. Durch das schonende Plätten bekommt jedes Schnitzel dieselbe Stärke und so ein einheitliches Garverhalten. Geplättete Produkte, die danach mariniert, injiziert oder getumbelt werden sollen, nehmen *Marinade* oder *Lake* laut Hersteller besser auf. **Halle 3, Stand A41**

Fotos: Silikal, Mairhausen, AVO-Werke August Beisse, Marel



**SÜFFA 2021
HALLE 3,
STAND C31**

GENUSS- FAKTOR GARANTIERT

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

Kutter, Wölfe, Mischer für Handwerk und Industrie.

kgwetter.de/hygieneplus

K+G WETTER

www.kgwetter.de



SÜFFA-Wettbewerbe 2021

- **Sa., 18.9.2021, ab 13.30 Uhr**
6. SÜFFA-Wettbewerb Schwäbische Maultasche
- **Sa., 18.9.2021, ab 15 Uhr**
13. Stuttgarter Schinkenwurst-Wettbewerb mit SÜFFA-Ehrenpreis für die drei Bestplatzierten
- **So., 19.9.2021, ab 11 Uhr**
1. Internationaler Wild-Rohschinken-Wettbewerb und 1. Internationaler Wild-Rohwurst-Wettbewerb
- **Mo., 20.9.2021, ab 11 Uhr**
17. Internationaler Rohschinken-Wettbewerb und 17. Internationaler Rohwurst-Wettbewerb

Die Besten der Besten kämpfen bei den SÜFFA-Wettbewerben 2021 einmal mehr um Prämierungen und Ehrenpreise.

Sie sind ein spannender Höhepunkt jeder SÜFFA: Seit 1984 organisiert der Landesinnungsverband für das Fleischerhandwerk in Baden-Württemberg diese Qualitätswettbewerbe. Vom 18. bis 20. September 2021 messen sich auf der Messe Stuttgart unter den kritischen Augen einer hochkarätig besetzten Jury wieder die Besten der Besten ihres Fachs. Auch 2021 winken zahlreiche Prämierungen und Ehrenpreise.

AUSZEICHNUNG MIT WERBEEFFEKT

„Qualität setzt sich durch, das gilt ganz besonders in unserem Handwerk“, sagt Landesinnungsmeister des Landesinnungsverbandes für das Fleischerhandwerk in Baden-Württemberg Joachim Lederer. „Nur durch Qualität und Leistung kann man Kunden überzeugen. Zu-

friedene Kunden kommen wieder, und gerade für uns als Anbieter hochwertiger Lebensmittel ist das der schönste Erfolg unserer Arbeit. Die SÜFFA-Qualitätswettbewerbe tragen dazu bei, die hohen Ansprüche unserer Branche nach außen



„Ich will immer auf dem neuesten Stand sein, was sich in unserer Branche tut. Besonders wichtig sind mir alle Themen rund um den Verkauf,

beispielsweise Verpackung und Mehrweg-Systeme für warmes Essen.“

Bernd Steffen, Fleischerei und Hof Steffen; mit Rinderhaltung, Schweinemast und Ackerbau in Muxall in der Nähe von Plön, sowie mit fünf Standorten im Raum Kiel

zu tragen.“ Siegreiche Teilnehmerinnen und Teilnehmer dürfen neben einer Urkunde einen attraktiven Aufsteller mit nach Hause nehmen, der entsprechend der jeweiligen Platzierung mit einer goldenen, silbernen oder bronzefarbenen Plakette versehen ist. Im Wettstreit um die beste Stuttgarter Schinkenwurst wird das „Stuttgarter Rössle“ verliehen, eine edle Porzellanstatuette für die drei Bestplatzierten.

In der Branche gelten die begehrten Auszeichnungen nicht nur als wichtige Gütesiegel, sondern auch als handfester Vorteil bei der Vermarktung der eigenen Produktpalette. „Eine SÜFFA-Prämierung wirkt lange über den Wettbewerb hinaus“, erklärt er und ergänzt: „Sie wird im Verkaufsraum wahrgenommen und lässt sich ausgezeichnet in Zeitungsannoncen oder Internetauftritte einbinden.“

WERTVOLLES FEEDBACK

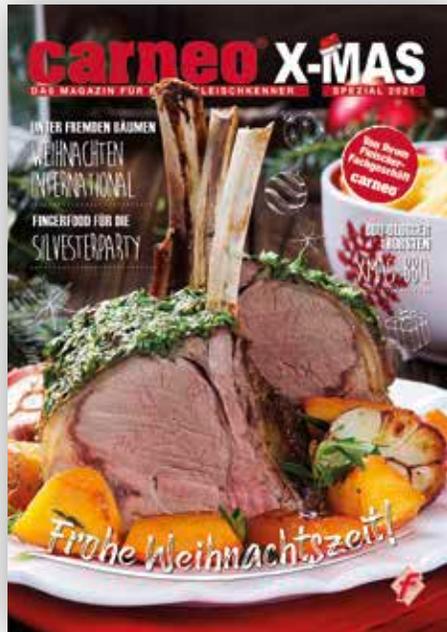
Die SÜFFA-Wettbewerbe erfüllen noch eine weitere, nicht minder wichtige Funktion: Viele Betriebe nutzen die Gelegenheit, ihre Produkte objektiv beurteilen und vergleichen zu lassen – und erhalten so ein wertvolles Feedback für ihre weitere Arbeit. Nach dem Wettbewerbsschluss können alle TeilnehmerInnen die Bewertungsbögen einsehen, mitsamt den Bemerkungen der PrüferInnen. „Damit ist schon die Teilnahme an sich ein Gewinn“, sagt Joachim Lederer. „Man muss sich bewusst aufstellen, definieren, Ziele setzen. Obendrein besteht die Möglichkeit, neue Produkte oder Rohstoffe in einem größeren Rahmen zu präsentieren, in diesem Jahr etwa bei den Wild-Wettbewerben am Sonntag. Es gibt also viele gute Gründe, mit dabei zu sein.“ Insgesamt rechnet man mit einem erneut guten Zuspruch. Teilnahmeberechtigt sind alle selbstständigen FleischermeisterInnen (In- und Ausland) sowie deren MitarbeiterInnen. Inländische TeilnehmerInnen müssen der jeweils zuständigen fleischerhandwerklichen Berufsorganisation angehören.
www.fleischer-bw.de

FESTTAGS-AKTION 2021

Mit der crossmedialen Aktion „Carneo X-MAS“ können Innungsfleischereien ihren Umsatz in der in wenigen Wochen bevorstehenden Adventszeit kräftig ankurbeln.

Mit dem Kundenmagazin carneo X-MAS 2021 können Fleischereien eine komplette Festtagsaktion umsetzen. Dazu gibt es fertig gestaltete Werbemittel und -vorlagen, ein Gewinnspiel und auf Wunsch ein ePaper für Smartphones und Tablets. Neu sind 2021 Videoanleitungen für ein leckeres X-MAS-BBQ. Carneo X-MAS entsteht in Kooperation mit dem Deutschen Fleischer-Verband sowie der Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Fleischerhandwerks und kann nur von Innungsfleischereien eingesetzt werden.

Diese Spezialausgabe der B&L Medien-Gesellschaft bündelt die Vorfreude auf das Fest. Es gibt Rezepte für den kompletten Monat Dezember. Alle Heftinhalte führen Leser/-innen dorthin, wo sie



am besten beraten werden: Zum handwerklichen Fleischer, auf dessen Beratung man sich verlassen kann. Ein eigener Aufdruck mit Logo, Anschrift und ggf. Festtagsangeboten macht carneo X-MAS zu einem unverwechselbaren Medium der Fleischerei. Bei Bestellmengen ab 5.000 Magazinen ist es möglich einzelne Innenseiten individuell zu gestalten und mit eigenen Inhalten zu füllen.

Erstmals wird crossmedial gearbeitet. Der BBQ-Blogger Thorsten aus Moers bereitet ein festliches Menü auf dem Grill zu. Die Rezepte gibt es im Heft, die Videoanleitung auf www.carneo-online.de. Dort finden Interessierte weitere Infos und Rezepte. QR-Codes im Magazin verlinken auf diese Homepage. Teilnehmende Fleischereien können die eigene Internetseite per bereitgestelltem Banner oder via Hyperlink auf www.carneo-online.de verlinken. Wer seine Homepage mit Rezepten aufwerten möchte, erhält sein X-MAS-Magazin als online lesbares ePaper für Smartphones und Tablets. Auf www.blmedien.de/xmas gibt es ein Beispiel-ePaper zur Ansicht, persönliche Infos unter Tel. (0 21 03) 204-444 oder per E-Mail an service@blmedien.de.

Halle 5, Stand B51

Fotos: B&L Medien-Gesellschaft, Metzgerei Kurz



„Wir planen, auf die SÜFFA zu gehen, weil wir uns allgemein über Neuerungen informieren wollen. Aufgrund des neuen Verpackungsgesetzes, das seit 1. Juli 2021 in Kraft ist, wollen wir uns über das Angebot alternativer Verpackungen informieren. Ansonsten freuen wir uns auf die persönliche Netzwerkpflge.“

Hannes und Alexander Kurz, 4. Generation der Metzgerei Kurz in Schorndorf

www.kolbe-foodtec.de

ALLES, WAS MAN ZUM WOLFEN BRAUCHT!

PAUL KOLBE GMBH · FOODTEC
 GEWERBESTRASSE 5 · D-89275 ELCHINGEN
 PHONE +49 (0) 73 08 / 96 10 - 0
 FAX +49 (0) 73 08 / 96 10 - 99
 INFO@KOLBE-FOODTEC.COM





SÜFFA 2021
18.09.21 – 20.09.21
 HALLE 3
 STAND B13

KOLBE FOODTEC
 MACHT GUTES FLEISCH
NOCH BESSER!

MIT LEIB & SEELE

2013 war sie Zweite beim Nachwuchswettbewerb Homann Snack Star®, heute ist Catharina Politz seit zwei Jahren Fleischsommelière und spricht im Interview über die Leidenschaft für ihren Beruf.



An wen oder was denken viele beim Begriff Fleischsommelier? So erging es auch einer Verlagskollegin und Redakteurin unseres Kundenmagazins „carneo“. Diese freute sich sehr, als sie bei ihren Recherchen die Fleischsommelière Catharina Politz kennenlernen durfte, die ihr Know-how seit ein paar Monaten in der Stadtfleischerei Bartsch in Oldenburg an die Kunden weitergibt. Catharina Politz machte ihre Weiterbildung zur Fleischsommelière in der Fleischerschule Augsburg im Rahmen eines zweiwöchigen Intensivlehrgangs. Dafür ist eine Ausbildung im Fleischerhandwerk und ein Meister bzw. eine dem Meister entsprechende Qualifikation Voraussetzung. Sie verfügt über diese Qualifikation, da sie nach ihrer Ausbildung zur Fleischerei-Fachverkäuferin Verkaufsführerin und Foodstore-Managerin geworden ist. Sie ist zudem Wurst- und Schinkensommelière. Auch diesen Lehrgang absolvierte sie in Augsburg. „Wer das macht, macht das mit Leidenschaft und bildet sich so wieso immer weiter. Nach dem Lehrgang haben wir ein Netzwerk aufgebaut und tauschen uns aus“, betont sie. Seit kurzem bietet sie unter dem Namen „Catharinas Tastings“ Steak-Tastings, Grillcoaching sowie Sommelierabende an.

Warum wollten Sie Fleischsommelière werden?

Mir ist es wichtig, mich immer weiterzubilden und von Kollegen zu lernen. Ich lasse

Fotos: privat

mich auch aus anderen Regionen inspirieren. Außerdem liegt es in der Familie. Ich komme aus einem ehemaligen eigenen Betrieb, und wollte nie etwas anderes werden.

Was ist die Aufgabe eines Fleischsommeliers bzw. einer Fleischsommelière?

Man befasst sich mit Landwirten, Aufzucht, Rassen, Fütterung, Haltung und dann wird der Bogen bis in die Fleischtheke geschlagen. Man setzt sich geschmacklich und sensorisch mit Fleisch auseinander. Wie kann der Landwirt oder wie die Reifung den Geschmack beeinflussen? Man beschäftigt sich intensiv mit Cuts, auch mit anderen internationalen Trends. Unsere Aufmerksamkeit richtet sich auf die Wertschätzung und den Respekt für das Tier. Was bedeutet es, wenn wir dieses spezielle Stück Fleisch auf dem Teller haben?

Was hat sich seit der Weiterbildung zur Fleischsommelière verändert?

Ich biete Steak-Tastings an. Es macht mir unglaublichen Spaß, anderen Menschen



Catharinas empfiehlt: Presa Cut

Der Presa Cut aus dem Schweinenacken, der eher zu den preiswerteren Fleischstücken zählt, bringt einen völlig anderen Geschmack auf den Teller. Bei diesem Cut gibt es nur den marmorierten Innenteil, nicht das Fett drumherum. „Ich genieße das leicht rosa bei 57°C Kerntemperatur und nur leicht gewürzt. Dann in Tranchen schneiden. Man würde nie denken, dass ein Stück vom Nacken so gut schmecken kann“, sagt sie.

Fleischstücke näher zu bringen. Wie verändert sich zum Beispiel der Geschmack mit verschiedenen Herstellungsverfahren (Grill, Sous-vide, etc.)? Es geht um den reinen Geschmack, Salz und Pfeffer als Gewürz reichen oft vollkommen aus. Man findet heraus, dass ein Flanksteak oder das Brisket ganz anders schmecken, als ein Filet oder ein Roastbeef – obwohl das Fleisch vom selben Tier stammt.

Für Catharina Politz bedeutet ihr Beruf im Fleischerhandwerk, dass man die Aufgabe hat, sich mit Respekt um die Tiere zu kümmern und diese Grundeinstellung auch an die Kunden weiterzugeben. Außerdem sollte das ganze Tier verwendet werden und nicht nur einzelne Teilstücke. Und was möchte sie anderen Frauen aus der Branche mit auf den Weg geben? „Wir können auch in andere Bereiche vorpreschen. Wir können da mitspielen und wir dürfen uns ruhig etwas trauen!“ www.bartsch-oldenburg.de

Foto: privat

Echtes Handwerk macht den Unterschied

ANZEIGE

Das gilt definitiv für die Produkte von Metzgern und Fleischern, aber genauso im Ladenbau.

Deswegen konstruiert und baut Schrutka-Peukert alle Kühlmöbel von der Theke über den Fleischschauschrank bis hin zur patentierten Salzreifezelle Premium Meat Ager komplett in Kulmbach. Gleiches gilt für Sitz- und Rückbereich.

Alle Kühltheken werden in 2 mm starkem Edelstahl gefertigt, um alle Thekenstöße verschweißen zu können, Klebe- oder Silikon-Fugen suchen Sie bei uns vergeblich. Zudem fertigen wir alle Kühl- und Steuerungskomponenten selbst, um maximale Unabhängigkeit gegenüber Lieferanten zu bewahren und um einen kompetenten und vor allem schnellen Service bei Anfragen oder Störungen zu gewährleisten.

Nur diese vollständig handwerkliche Eigenfertigung gibt uns alle Freiheitsgrade um für Sie jeden Wunsch in jeder Räumlichkeit realisieren zu können. Runde, geschwungene oder gerade Theke, Fleischschauschränke ganz nach Ihren individuellen Wünschen und Maßen oder eingepasste auf mehreren Seiten verglaste Dry Aging Kammern. Wir freuen uns, wenn Sie uns fordern, erleben Sie echt handwerklichen Ladenbau in Premium-Qualität.



Starke Schwestern

Mit Liebe zum Beruf, Sachverstand und Weitblick führen Nicole (40) und Melanie Siegler (34) seit dem Jahr 2019 die gleichnamige Metzgerei in Lohr am Main-Wombach. Die Jüngere ist Meisterin in der Küche, ihre Schwester trägt den Titel im Fleischerfach.

Der Spessart zählt zu den walddreieichsten Regionen Deutschlands. Damit hat auch eine der bekanntesten regional-typischen Spezialitäten hier viel zu tun: das „Laggefläsch“ wie es mundartlich ausgesprochen wird (Hochdeutsch: Lakenfleisch). „Das ist ein Schmetterlingsschnitt aus einem gepökelten Schweinekamm, der mit Zwiebeln gefüllt und in Alufolie eingewickelt wird. Früher haben ihn Waldarbeiter in der Glut zubereitet, heute wird er auch noch traditionell so, aber auch privat im Ofen oder auf dem Grill gebra-

ten“, sagt Nicole Siegler. In der Theke gibt es die Spezialität von Herbst bis Februar/März, auf Bestellung auch ganzjährig. Für ein klassisches Lakenfleisch-Essen, das von Stamm-tischen oder Vereinen organisiert wird, sind im Schnitt mindestens 200 Portionen nötig. Im Oktober 2019 übernahmen die Schwes-tern nach dem Tod von Vater Georg, der sie gemeinsam mit seiner Frau Barbara ab 1976 geführt hatte, die Metzgerei. Gegründet wurde die letzte in der Stadt verbliebene und selbst-schlachtende Metzgerei 1956 von den Groß-eltern Ludwig und Christina Siegler. Mehrfach erfolgten Neu- und Umbauten. 1994 folgte die Erweiterung von Schlachtung und Produk-tion – vorausschauend geplant und umgesetzt,

so dass die EU-Zulassung 2008 mühelos über die Bühne ging. „Ganz bewusst traf unser Vater die Entscheidung zur alleinigen Verantwort-lichkeit in Sachen Schlachtung und Produk-tion“, betont Nicole Siegler, dreifache Mutter, Fachverkäuferin, staatl. geprüfte Fleischtech-nikerin, Fleischermeisterin mit Ausbildereig-nung und seit 2020 Fleischsommeliere. Ihre Schwester Melanie, seit wenigen Mona-ten ebenfalls Mutter, arbeitete viele Jahre als Köchin in verschiedenen Hotels und machte 2017/2018 ihren Küchenmeister. Die beiden sind Chefinnen von 23 MitarbeiterInnen. Viele Jahre war ihr Vater in der Innung aktiv, daher ist Nicole dort auch Schriftführerin. Zudem schätzt sie die Mitgliedschaft in den Vereinen

KONZEPT

METZGEREI SIEGLER – LOHR AM MAIN

Von zwei Schwestern in dritter Generation geführter Familienbetrieb im Stadtteil Wombach. Alles unter einem Dach (Schlachtung, Verarbeitung, Produktion, Verkauf). Vorbestell-App, Bezahlautomat, Verkaufsautomat „Worscht Siggli“ und Kochschule.





„Fleischsommelier Deutschland“ sowie „Fleischerhandwerk – wir sind anders“: „Dieser Kollegenaustausch ist enorm wichtig.“

IN DER REGION VERWURZELT

Zur Metzgerei im Stadtteil Wombach kommen die Kunden explizit – denn sie liegt nicht in typischer Auflage. „Schlachtung – auch Lohnschlachtung, Verarbeitung, Produktion und Verkauf – ist bei uns alles unter einem Dach“, betont Nicole Siegler die starken Säulen des Betriebs. Diese haben sich auch in Corona-Zeiten bewährt; viele Menschen schätzen (wieder) regional erzeugte Lebensmittel.

12 bis 20 Schweine werden jede Woche montags ab 4.30 Uhr vom Landwirt angeliefert und dann geschlachtet, zudem ein Stück Großvieh freitags. „95 % der Schweine kommen von einem Landwirt, 1 km entfernt, der die Ferkel auch züchtet und vieles in einer Hand hat, so wie wir“, erklärt sie: „Das ist uns wichtig.“ Bei den Rindern verarbeiten sie in der klassischen Fleckviehregion meist Fleisch von Simmentalern. Zunehmend gebe es bei den Bauern aber auch Limousin oder Charolais. Dry-aged-Beef gibt es seit fünf oder sechs Jahren im Reifeschrank gleich neben der Ladentür. Der Laden ist der wichtigste Geschäftsbereich, hinzu kommen Partyservice und Catering sowie die Belieferung von Festen in der Region. „Beim Catering sind kalt-warme Buffets Standard. Die Kunden holen die Speisen ab. Bürgerliche, regionale Spezialitäten sind gefragt, immer mehr auch in der jüngeren Generation“, sagt Melanie Siegler.

Bekannt sind die Schwestern auch für Salami- und Schinkenspezialitäten, die in Reiferäumen im Keller zur geschmacklichen Vollendung kommen. „Bei uns gibt es keine GDL-Salami, dafür aber allerlei Varianten wie Chili-, Fen-



ERFOLGSFAKTOREN

- **Fachkompetenz an der Theke**
- **Starker Zusammenhalt im Team**
- **Weiterbildung der Mitarbeiter**
- **Frische und Qualität unter einem Dach**
- **Regionale Partnerschaften mit anderen Lieferanten**
- **Selbst hergestellte Convenienceprodukte**

chel-, Pfeffer- oder Edelschimmelsalami“; erklärt ihre Schwester.

Noch bis Oktober nimmt die Metzgerei an der von „Fleischsommelier Deutschland“ initiierten Aktion #steakRun teil, bei der monatlich ein Cut im Fokus steht. Immer wieder etwas Neues wagen, das ist hier Programm, z. B. die Vorbestell-App, durch die Pandemie beschleunigt und seit Juni 2020 in Betrieb. Dafür dient bei Bedarf die Haustüre als „Abholstation“, um Warteschlangen zu verkürzen. So wurden auch neue Kunden gewonnen. Rund 3.000 App-Bestellungen waren es bisher, 620 registrierte

PROFI-PARTNER

- **Autoklav:** Korimat
- **Bandsäge:** Mado
- **Berufskleidung:** Bardusch
- **Brühwanne:** Abele
- **Cliptechnik:** Poly-clip System
- **Füller:** Handtmann
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Kutter:** Düker-Rex
- **Nutzfahrzeug:** Mercedes
- **Pökelinjektor:** Günther Maschinenbau
- **Räucherammer:** Fessmann
- **Speckschneider:** Treif Maschinenbau
- **Spültechnik:** Meiko
- **Vakuumentchnik:** Komet
- **Wolf:** Düker-Rex

Nutzer und im Durchschnitt 60 bis 80 Bestellungen pro Woche gehen damit über die Bühne.

KOCHSCHULE IST FERTIG

Die Corona-Pandemie rückte zwei weitere Veränderungen in den Mittelpunkt: den Bezahlautomaten (Perfect Money) im Laden, der von den Kunden gut angenommen wurde und die Mitarbeiterinnen dort entlastet, sowie die Kochschule, die eigentlich schon im Frühjahr 2020 starten sollte. „Immer mehr Kunden bezahlen bargeldlos. Waren es vor Corona 25 %, sind es heute rund doppelt so viele. So besteht die Chance, dass die Kunden mehr einkaufen, als sie geplant hatten. Viele tun das auch“, sagt Nicole Siegler. Die Investition habe sich gelohnt. Und ihre Schwester fiebert den ersten Veranstaltungen in der Kochschule im Obergeschoss der Hofscheune entgegen: „Ein Ort für Incentives aller Art für acht bis zwölf Personen zum Kochen, Plaudern und Genießen“. Also dann, weiter so!

mtH

www.metzgerei-siegler.de



Im Ahle-Wurst-Himmel

LANDMETZGEREI NEUMEIER – HESSISCH LICHTENAU

In dritter Generation geführte Metzgerei im Werra-Meißner-Kreis. Hauptprodukt: luftgetrocknete Ahle Wurst. Vertrieb über Laden und Online-Shop. Außerdem: Schlachte- und Wurst-Kurse.

KONZEPT

Im Märchen ließ Frau Holle im Werra-Meißner-Kreis in Nordhessen Schnee vom Himmel aus den Betten fallen. Märchenhaft in dieser Region muten auch tausende Exemplare Ahle Wurst im Scheunenhimmel bei Carsten Neumeier in Walburg an.

Ein mäßig warmer Sommertag Ende Juli 2021 – es ist schwül, Regenschauer. Dagegen kann Metzgermeister Carsten Neumeier (57) aus dem Hessisch Lichtenauer Ortsteil Walburg Abhilfe schaffen. Er geht einige Minuten von seiner Metzgerei zum väterlichen Anwesen in seinen Ahle-Wurst-Himmel. „Immer 12 bis 15°C sind es hier. Und es duftet herrlich nach unserer luftgetrockneten Ahlen Wurst“, schwärmt er. Einige tausend Würste unterschiedlicher Reifegrade und Größen hängen hier in zwei Etagen in der 200 Jahre alten Fachwerkscheune, dem Ex-Kuhstall, deren Lehmsteinwände für das stets konstante Klima drinnen sorgen. Seit 1991 führt er den Betrieb, den sein Großvater 1929 gründete und sein Vater fortführte.

Den Ahle-Wurst-Himmel richteten er und seine Frau Bärbel, ebenso Fleischermeisterin, 1995 ein. „Die Lehmsteinwände speichern die Feuchtigkeit und geben sie nach einer gewissen Zeit wenn es trockener ist, wieder an die Würste ab“, erklärt er. Die Würste – ob Stracke, Feldgieker, mit Fenchel oder Chili oder vom Wildschwein – reifen zunächst eine Weile in der Metzgerei. Dann kommen sie ins Obergeschoss, der Edelschimmel wird mehrmals abgebürstet, und wandern danach stangen- und reihenweise im rotierenden System in die untere Etage. Längstens reifen sie ein Jahr, in der Regel zwischen sechs und neun Monate.

Die Ahle Wurst ist typisch für Nordhessen. Nur noch wenige Metzger reifen sie so wie Carsten Neumeier, den viele an seinem Hut erkennen. 1622 wird die Wurst erstmals auf einer Taxordnung des Kasseler Hofes erwähnt. Seit 1791 regelt ein „Reinheitsgebot“, dass dafür nur Schweinefleisch verarbeitet werden darf. So ist es auch hier. „Es gibt eine Grundmasse aus Schweinefleisch, grobem Meersalz, gemahlenem Pfeffer, frisch geschältem Knoblauch, Rum, Kümmel und Muskat. Daraus ent-

stehen dann die verschiedenen Sorten“, so der Metzgermeister. Als Deko-Elemente hat er hier zudem historische Füller sowie andere Gerätschaften aufgestellt, welche die Scheune noch authentischer machen.

REGIONAL & GLOBAL

Jeden Samstag morgens von September bis April schlachten er und zwei Mitarbeiter die einen Tag zuvor von den Landwirten angelieferten Schweine – etwa 15 Stück. Vom Mai bis August sind es aufgrund wärmerer Temperaturen weniger. Mit drei Bauern unterhält er langjährige Lieferbeziehungen. „Dort stehen die Schweine auf Stroh und nicht auf Spaltenböden, fressen auf den Höfen angebautes Getreide und kein Fertigfutter, werden zwischen neun und zwölf Monate alt und bis zu 200 kg schwer. Die Bauern haben eine garantierte

Abnahme und ich entlohne sie fair“, betont Carsten Neumeier. Warmfleischverarbeitung ist hier Programm. So schuf er sich nicht nur mit seiner Ahlen Wurst ein Alleinstellungsmerkmal, sondern auch mit Wurstwaren ohne Phosphat, die etwa Dialyse-Patienten schätzen. Ein anderer regional ansässiger Lieferant ist die Familie Führer, deren Mangalitz-Wollschweine zwei Jahre im Freien aufwachsen. Aus ihrem Fleisch entstehen ebenso Ahle Wurst sowie Lardo, Leberwurst und Kräuterschmalz, die es außer im Laden auch im Online-Shop zu kaufen gibt. „Inzwischen haben wir unseren vierten Webshop in rund 30 Jahren“, berichtet er. Über die Jahre kamen immer mehr Produkte hinzu. Dienstag und Donnerstag sind feste Versandtage. „Damals gab es im Rahmen einer Förderung für Online-Shops 5.000 DM für 200 Betriebe. Ich war der

199.“; schmunzelt er. Heute wählen Kunden online zwischen rund 50 Spezialitäten. Der Laden ist dienstags bis samstags von 7 bis 18 Uhr geöffnet. Eine weitere Besonderheit sind die Schlachte- und Wurstche-Kurse, in denen Carsten Neumeier sein Metzger-Know-how an Interessierte weitergibt. Vor Corona gab es alle 14 Tage einen solchen Kurs. „Da zeige ich, dass unsere Wurst einfach ganz anders schmeckt und hergestellt wird, als die aus dem Supermarkt“, betont er.

NACHFOLGE IST GEREGET

Da es auch künftig Ahle Wurst im „Scheunenhimmel“ geben soll, stehen Ziehsohn Niklas (24) und dessen Freundin Alisa zur Nachfolge bereit. Beide entschieden sich nach dem Abitur bewusst für einen Beruf im Fleischerhandwerk. Sie absolvierten ihre Ausbildung zum Fleischer bzw. zur Fachverkäuferin bei den Herrmannsdorfer Landwerkstätten. „Niklas macht gerade ein Praktikum in der Bio-Metzgerei Dreyman in Ahrensburg. Alisa sammelt weitere Erfahrungen bei den Kollegen Irene und Kurt Hain in Malsfeld-Mosheim“, sagt Carsten Neumeier. Im Herbst steht für beide der Meisterkurs an der Fleischerschule Augsburg an. Dort schlossen Carsten und Bärbel Neumeier vor zwei Jahren auch ihren Fleischsommelier-Kurs erfolgreich ab. Und für den Fall, dass ein Praktikant bzw. eine Praktikantin einmal länger hier bleiben möchte, gibt es zwei neue, liebevoll mit allerlei Metzgerutensilien ausgestattete Fremdenzimmer im Haus. Kurz vor Corona fertig wurde zudem eine Eventküche mit Platz für 20 Personen. „Und wenn eines Tages die A44 Kassel-Eisenach fertig ist, können die Busse gerne in unsere Event-Metzgerei kommen“, lacht der Fleischer mit dem Hut. *mth*

www.ahle-wurst.de



ERFOLGSFAKTOREN

- Traditionelles, echtes Metzgerhandwerk
- Starkes Hauptprodukt: Ahle Wurst
- Eigene Schlachtung und „Verwurstung“
- Faire Entlohnung der Landwirte
- Praktika für Nachwuchskräfte für das Schlachten



Fotos: Theimer

PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba
- **Bandsäge:** Mado
- **Cliptechnik:** Poly-clip System
- **Därme:** Enders, Fleischereibedarf Scherff
- **Füller:** Düker-Rex
- **Gewürze:** AVO, Raps
- **Kombidämpfer/VCC:** Rational
- **Spültechnik:** Winterhalter
- **Weiterbildung:** Fleischerschule Augsburg
- **Wolf:** K+G Wetter



Und eine Salami mit dem Namen „Herzog Christian Ludwig“. Die stellt Fleischermeister Hans-Christian Ockens her. „Diese Salami haben wir zu Ehren des Hauses zu Mecklenburg kreiert, dem wir seit den Feierlichkeiten im Schloss 1992 verbunden sind. Die durften wir nämlich mit ausrichten“, sagt er und ergänzt: „Und wenn die herzogliche Familie hier ist, beliefern wir sie gerne.“ Ohnehin ist Rohwurst eines der Steckenpferde der Fleischerei. „Wir sind auch für unsere Schlackwurst mit Senfkörnern bekannt, die Blasenmettwurst in der genähten Schweineblase sowie für Sauerfleisch im Glas.“ Beliebt seien auch Brühwurstsorten wie Bierschinken.

IM BEWUSSTSEIN

1934 kaufte sein dänischstämmiger Großvater die Fleischerei in der Lindenstraße, in der noch heute das Geschäft ist. Dort gab es bereits seit dem Jahr 1898 eine Fleischerei. Später übernahm der Vater von Hans-Christian Ockens das Geschäft. Seit 1987 betreiben er und seine Frau Kristina hier die Fleischerei. Das heutige Konzept setzt auf eine Kombination aus Feinkost, Wurst, Fleisch, Mittagstisch und Catering. „Vor Corona war der Partyservice ein starker Bereich bei uns, etwa 35 bis 40 %; wir hatten also fast jedes Wochenende damit zu tun. Nun haben wir uns mehr auf die Wurstproduktion konzentriert, auch auf das Mittagsgeschäft, das ja nur außer Haus läuft, aber trotzdem recht gut. Wir verkaufen 50 bis 80 Mittagessen am Tag“, sagt Hans-Christian Ockens. „Der Imbissbereich ist seit Corona mit Wein und Marmelade zugestellt“, fügt er – fast entschuldigend – hinzu. Es gibt täglich ein Essen, mehr sei nicht zu schaffen. Die Zubereitung übernehmen seine Frau sowie die drei Damen vom Verkauf.

In der Wurstküche arbeitet der Fleischermeister mit einem Gesellen und einer 450-Euro-Kraft. Verarbeitet wird hier überwiegend Fleisch aus Deutschland. Der Fleischermeister sagt: „Das Prinzip ‚Fleisch vom Bauern um die Ecke‘ funktioniert hier nicht. Wir haben nur einen Schlachthof in Teterow (Anmerkung der Redaktion: ca. 130 km entfernt). Dort wird ausschließlich Rind geschlachtet. Aber beim Einkauf des Schweinefleischs achte ich auf deutsche Herkunft. Auch Rinderfilet kaufe ich nur deutsches. Beim Entrecôte setze ich auf neuseeländische Qualität, genauso wie beim Lamm.“ Der Verkauf von Schweinefleisch

Freude am Beruf

Goldgerahmte Spiegel, ein roter lacklederner Sessel sowie Weinflaschen. Wer die Fleischerei Ockens in Ludwigslust betritt, ahnt bereits feinen Geschmack.

Die 12.000-Einwohner-Stadt Ludwigslust liegt 30 km südlich von Schwerin und 120 km östlich von Hamburg. Den einprägsamen Namen verdankt sie einer Weisung des Herzogs Christian Ludwig von Mecklenburg-Schwerin aus dem Jahr 1754. Noch heute erinnern das prachtvolle Ludwigsluster Barockschloss und der Park an diese Zeit.



ERFOLGSFAKTOREN

- Freude und Leidenschaft
- Disziplin und Engagement
- Bewusstsein und Verpflichtung in dritter Fleischergeneration
- Gute Lage des Geschäfts
- Langjährig zusammenarbeitendes Team

PROFI-PARTNER

- **Bandsäge:** Bizerba
- **Därme:** CDS Hackner
- **Füller:** Frey Maschinenbau
- **Gewürze:** AVO, Raps, Van Hees
- **Kassensystem:** Mettler-Toledo
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Kühlfahrzeug:** Winter Fahrzeugtechnik
- **Ladentheke:** Aichinger
- **Räuchertechnik:** Bastra
- **Schalensiegler:** Duni
- **Wägetechnik:** Mettler-Toledo

KONZEPT

FLEISCHEREI & FEINKOST OCKENS – LUDWIGSLUST

Fleischerei mit Fokus auf Feinkost und Partyservice. Kleines und erfahrenes Team. Geführt in der Tradition und dem Bewusstsein eines bekannten und guten Namens.

sei in seinem Geschäft rückläufig, sagt er: „Meine Kunden kaufen gesundheitsbewusster als früher, z. B. werden Rind und Pute gerne genommen. Aber das hängt sicher auch damit zusammen, dass sich die Kundschaft verjüngt hat.“ In seiner Theke präsentiert er außerdem Käse, an die 30 Sorten Salate, „die meisten selbstgemacht“, Feinkost und regionale Produkte wie einen Ockens-Kräuterschnaps, Honig, Rügener Rapsöl, heimische Grillsaucen sowie Marmeladen.



IM FOKUS

Zu den Topsellern der Fleischerei gehören auch Halbkonserven. Alle zwei Wochen werden 70 Liter Soljanka gekocht, Sauerfleisch und Königsberger Klopse werden wöchentlich zubereitet. Auch Leberwurst, Speckblutwurst und Frühstücksfleisch gibt es im Glas. „Wir könnten sicher noch mehr Halbkonserven verkaufen, aber würden die Produktion nicht schaffen.“ Keine Klage, sondern eine Feststellung. Ohnehin haben er und seine Frau bereits vor zehn Jahren entschieden, sich auf ein Geschäft, nämlich das Stammhaus, zu konzentrieren. Bis dahin betrieb die Fleischerei zwei weitere Standorte.

Hinter der Fleischerei befindet sich ein gepflegter Garten. Viel Zeit für das Vergnügen der Gartenarbeit „zum Runterkommen“ – wie er es nennt – bleibt nicht. Hans-Christian Ockens hat zwei Ehrenämter: Er ist Landesinnungsmeister des Landesinnungsverbandes des Fleischerhandwerks Mecklenburg-Vorpommern. Als Fleischermeister aus einer „Fleischerdynastie“, wie er seine Familientradition bezeichnet, und mit der Freude, täglich mit einem hochwer-



tigen Lebensmittel wie Fleisch umgehen zu können, liegt ihm seine Zunft am Herzen. Er ist sich der herausfordernden Situation bewusst. „Der Wandel ist nicht zu übersehen. Und wir müssen uns am Markt orientieren.“ Als Mitglied im Gemeindegemeinderat der Stadt engagiert er sich zudem seit 30 Jahren für seine Gemeinde. Die Begeisterung für seine Heimat zeigt sich auch in der Wurstküche. Als Fensterfolie klebt dort ein Bild des eindrucksvollen Kaskadenbrunnens im Schlosspark. *Heike Sievers*

www.fleischerei-feinkost-ockens.de

Auf ganzer Linie profitieren.



Automatisch.
Gewichtsgenau.
Restefrei.

Portionieren und verpacken Sie Frischfleisch effizient und prozesssicher. Gesteuert über die zentrale MULTIVAC Line Control und mit digitaler Unterstützung der MULTIVAC Smart Services. Unser Engineering-Know-how eröffnet Ihnen über die ganze Prozesskette hinweg weitere Einsparpotenziale: z. B. beim Zuführen, Beladen, Kennzeichnen, Prüfen und Kartonieren. Mit nur einem Ansprechpartner für Beratung, Projektierung, Wartung, Service und Schulung.

Nähere Informationen unter www.multivac.com

MULTIVAC



Frischer Look trifft Tradition

Einfach mal so investiert man heute nicht in eine neue Theke. Der Italiener Giovanni Astolfi gab seiner Metzgerei einen frischen Anstrich, damit seine Kinder den Betrieb, der mit modernster Technik ausgestattet ist, weiterführen können. Dabei setzt der Fleischermeister auf hochwertige Kühlmöbel.

Tradition und Identität sollten sich in der neuen Metzgerei treffen, das war Giovanni Astolfis Wunsch, als er seine Metzgerei „Gran Carni“ modernisierte. Zugleich wünschte er sich ein neues Image: Er wollte mehr mit der Zeit gehen. „Da meine Kinder in meine Fußstapfen treten werden, war es an der Zeit, etwas zu verändern“, berichtet der Metzger aus Stanghella. „Technisch war ich noch auf dem Stand der 1990er-Jahre – es musste also wirklich etwas passieren.“ Einen ersten Eindruck davon, welche Möglichkeiten es gibt, allein mit Kühltheken die Optik des Verkaufsrums zu verändern, bekam er

bei Eurocryor, einer Marke von Epta. „In der Beratung sind die Mitarbeiter auf jeden meiner Wünsche eingegangen. Das hat mir sehr gut gefallen“, sagt er. Große Begeisterung löste bei ihm zudem die Vorstellung der Bedienungstheke Bistrot mit ihren vielen Modulen aus, darunter ein halbhoher Tower aus Glas.

ECHTE VORTEILE

Die Wahl fiel sehr schnell auf die Kühltheken der neuen Stili-Produktfamilie, die Qualität, Design und modernste Technik vereinen – keine Kühlmöbel von der Stange. Sie erlaubten Giovanni Astolfi vollständige Freiheit bei

der Gestaltung, denn er konnte das Design, die Formen und Abmessungen sowie die Ausstattung genau an seine Anforderungen anpassen. Selbst für kleine oder verwinkelte Verkaufsräume findet sich mit den maßgeschneiderten Kühlmöbeln eine optimale Lösung. „Epta hat alles bis ins kleinste Detail geplant – vom individuellen Design der Kühlmöbel bis zur Auswahl der Kältesysteme, die am besten zu unseren Anforderungen passen“, erklärt er. „Dabei war mir schnell klar, dass die neue, innovative Technik mir echte Vorteile bringt. Unsere Kunden finden nun auch kurz vor Ladenschluss noch eine gut gefüllte Theke vor

Foto: Epta

KONZEPT

METZGEREI GRAN CARNI – STRANGHELLA, PROVINZ PADUA/I
1985 von Giovanni und Marina Astolfi eröffnete Metzgerei, die venezianische Spezialitäten anbietet. Bald werden die Kinder in die Fußstapfen der Eltern treten – als zweite Generation. Die Metzgerei ist im Slow-Food-Führer Italien vertreten. Die Bondola-Salami schätzt Papst Franziskus.

DYNAMISCHES SYSTEM

Die patentierte Methode sorgt dafür, dass Fleisch optimal konserviert wird. Sie steuert den Kühlvorgang in der Theke und überwacht konstant die Temperatur. So werden Schwankungen im Kühlmöbel auf ein Minimum reduziert – auf nicht mehr als 0,1°C. Zugleich liegt die Luftfeuchtigkeit stets bei über 90 %, ohne dass Luftbefeuchter zum Einsatz kommen müssen. Durch das Zusammenspiel dieser Faktoren kann der Gewichtsverlust des Fleisches auf durchschnittlich 0,12 % gesenkt werden. Bei anderen Umluftsystemen müssen Metzger im Durchschnitt mit 3 % Verlust rechnen. Das Fleisch kann über mehrere Tage in der Theke bleiben und behält dabei seine organoleptischen und optischen Eigenschaften. www.epta-deutschland.com



Giovanni Astolfi

ERFOLGSFAKTOREN

- **Qualitativ hochwertige, internationale Fleischwaren mit Nachweis über die gesamte Lieferkette von der Herkunft über die Aufzucht bis zur Schlachtung**
- **Regionale venezianische Spezialitäten wie Salsiccia & Salami, Dry age-Beef**
- **Frische Pasta und Soßen, welche die Fleischprodukte abrunden**
- **Gut gefüllte Theke – auch noch kurz vor Ladenschluss**



und können in aller Ruhe einkaufen. Das Plus für mich: Ich muss das Fleisch abends nicht mehr aus der Theke räumen, in die Kühlzelle bringen und morgens die Theke wieder auffüllen. Stattdessen kann ich eine halbe Stunde länger schlafen“, sagt er mit einem Augenzwinkern. Die Technik, die seine Arbeit erleichtert, entwickelte Epta unter dem Namen Dynamisches System speziell für Fleisch- und Wurstwaren. Es sorgt dafür, dass die Luftfeuchtigkeit in der Theke auch ohne Luftbefeuchter konstant über 90 % liegt. So bleibt das Gewicht der Waren erhalten und ihr Aussehen makellos. Das Fleisch sieht stets frisch und rosig aus.

ALLES MASSGEFERTIGT

Die Metzgerei ist auf Produkte aus der Region Padua spezialisiert. Dazu zählen etwa hausgemachte Wurst- und Fleischwaren vom Schwein wie Salsiccia, Salami sowie eine Art Schlackwurst, die nach traditioneller venezianischer Art hergestellt wird. Alle werden zusammen mit weiteren Wurst- und Geflügelwaren in der Bedientheke Bistrot präsentiert, einem Kühlmöbel mit weißem Unterbau, Edelstahl-

elementen sowie geraden Glasaufsätzen. Dank des optimierten Konstruktionsdesigns sind sie von allen Seiten sehr gut sichtbar. Zwei Besonderheiten, über die sich Giovanni Astolfi sehr gefreut hat, sind die maßgefertigte Beleuchtung im unteren Thekenteil und das Markenlogo „Gran Carni“, das auf die Paneele aufgebracht wurde.

BESONDERES ELEMENT

In dem halbhohen, verglasten Tower präsentiert der Metzger hochwertige internationale Fleischprodukte. Spanische, finnische und japanische Spezialitäten von der Rubia Gallega oder dem Kobe-Rind reifen kontrolliert und langsam mindestens 40 Tage, bevor sie in den Verkaufstower kommen. Auch dieser punktet mit einer speziellen Technik, dem Adaptiven System. Das intelligente Steuerungssystem für die Kühlung optimiert die Konservierung frischer Lebensmittel. Es reagiert auf Schwankungen in den Umgebungsbedingungen und passt die Kühlung entsprechend an. So bleiben Temperatur und Luftfeuchtigkeit im Möbel stets konstant, der Energieverbrauch

sinkt und die Waren sehen immer frisch und ansprechend aus. „Für mich ist der Tower ein Verkaufsmöbel, das sich weder mit einem Reifeschrank noch mit einem reinen Schau-möbel vergleichen lässt“, betont Giovanni Astolfi. Transparenz ist ihm nicht nur bei der Präsentation wichtig: Die gesamte Lieferkette der Fleischwaren lässt sich über ein Etikett, auf dem Herkunft, Aufzucht und Schlachtung angegeben werden, nachverfolgen.

Die dritte Theke im Bunde ist ein Selbstbedienungsmöbel Bistrot mit geradem Glasaufsatz, das sich nahtlos an die Bedientheke anschließt. Eine Premiere, denn so etwas gab es hier bisher nicht. „Nun können wir Fertiggerichte, Soßen und frische Pasta so präsentieren, dass die Kunden animiert werden, sich selbst zu bedienen“, verrät der Metzger. Er ist sehr zufrieden mit dem Ergebnis seiner Modernisierung; dem Verkaufsraum, der in einer Mischung aus modernen, schwarzen Elementen, dunklem Holzfußboden, weißen Regalen sowie einer langen weißen Theke mit viel Glas erstrahlt – bereit für die nächste Generation.

www.grancarniastolfi.com

Fotos: Epta



ZURÜCK ZUM URSPRUNG

Die Pandemie hat die Konsumenten geerdet. Von welchen Trends profitiert das Wurstsortiment und worauf kommt es dabei an? Ein Überblick.

Erste Anzeichen für einen Wertewandel im Konsumverhalten der Verbraucher machten Meinungsforscher schon im Vorfeld aus, die Corona-Pandemie hat dieser Entwicklung noch einmal zusätzliche Dynamik verliehen. „Künftig geht es nicht nur um die eigene bewusste Ernährung, sondern um eine verantwortungsvolle Esskultur“, sagt die renommierte Trend-Expertin Hanni Rützler im Report „Food-Trends 2022“ vom Zukunftsinstitut, der die Einstellung der Konsumenten in der „Post-Corona-Ära“ prognostiziert. Es braucht keinen Blick in eine Kristallkugel für die Erkenntnis, dass ein allein auf Preis und



Fleischermeisterin Katharina Koch, Calden

Masse ausgerichtetes Wurstsortiment in Zukunft einen schweren Stand haben wird. Auf der anderen Seite liegt gerade in der Abgrenzung, in der konsequenten Erfüllung der Sehnsüchte und Wünsche der Kunden die große Chance. Ein klug inszeniertes Wurstsortiment ist eine Visitenkarte und ein echter Kundenmagnet. Und so geht's:

IDENTIFIKATION

Nahversorger sind gute Nachbarn. Die Lockdowns haben dieses Image untermauert. Bleiben Sie am Ball. Schaffen Sie Anknüpfungspunkte, um ihre Kunden emotional abzuholen. Widmen Sie der

lokalen Fußballmannschaft eine eigene „Ver-einswurst“ und spenden Sie einen Erlösanteil für die Jugendarbeit oder die freiwillige Feuerwehr im Ort. Bewahren Sie Rituale, die ihre Kunden von früher kennen. So wie die Wiener im Saitling „auf die Faust“ für kleine Kunden (heute natürlich nur mit Einverständnis von Mutter oder Vater).

REGIONALITÄT

Der Wunsch nach lokal hergestellten Lebensmitteln wird weiter steigen, heißt es im Food Report 2022. „Global meets local“ avanciert zum Erfolgsrezept. Warum nicht eine feurige Sucuk im Rinderdarm nach türkischem Originalrezept, aber mit Fleisch vom landwirtschaftlichen Betrieb „um die Ecke“ herstellen und mit einer eigens kreierten Spezialwürze anbieten? So entstehen echte Unikate, die auch im Preis eine Alleinstellung haben.

TRANSPARENZ

Im Idealfall wörtlich genommen: Lassen Sie ihre Kunden live erleben, wie Brät hergestellt und in feine Naturdärme gefüllt wird. Im laufenden Betrieb oder bei einem Wurstseminar. Zugegeben: Nicht jeder Betrieb ist dafür geeignet. Aber Transparenz heißt vor allem auch: aktive Kundeninformation. Wie bei „Best Butcher“ Günther & Döhler in Hamburg. „Auf unserer Website kann jeder Kunde sehen, wo und wie unsere Galloway-Rinder und unsere Haselauer Schweine leben. Wir bekennen uns mit Nachdruck zu unserem Respekt für die Schlachttiere und wir verstehen es als unsere Mission, diese Haltung auch unseren Kunden zu vermitteln“.

NACHHALTIGKEIT

Das Cradle-to-Cradle-Prinzip (Von der Wiege in die Wiege) beschreibt den Kreislauf der Natur ohne Verschwendung. Diesem globalen Megatrend entspricht auch das Konzept „From nose to tail“: Jedes Teilstück des Schlachttiers wird

gewürdigt und verwendet, einschließlich der Innereien. Die Cradle-to-Cradle-Philosophie sieht der „Food Report 2022“ als treibende Kraft hinter der Idee, Müll oder scheinbaren Müll nicht wiederzuverwerten, sondern gar nicht erst anfallen zu lassen. Dazu Hanni Rützler: „Die Corona-Pandemie hat Lebensmittelverschwendung noch deutlicher im Bewusstsein der Konsumentinnen und Konsumenten verankert. Das Prinzip Zero Waste wird alltags-tauglich“. Bestes Beispiel dafür im Wurstsortiment sind Naturdärme von Schaf, Rind oder Schwein. Sie fallen als natürliche Ressource bei jeder Schlachtung an und werden seit



Jahrhunderten als perfekte „Verpackung“ für Würste genutzt. Und am Ende vom Kunden einfach mitgegessen.

NÄHE

Die Corona-Lockdowns haben unser Bewusstsein für die unmittelbare Nachbarschaft geschärft. In Zeiten von Kontaktsperren konnten spontane Gespräche am Point of Sale so manches Defizit mildern. Bleiben Sie mit ihren Kundinnen und Kunden im Gespräch. Merken sie sich, was sie gerne kaufen und lassen Sie sie ähnliche oder auch mal ganz andere Wurstsorten probieren. Fragen Sie ihre Kunden nach individuellen Wünschen – vielleicht gab es im Urlaub eine Lieblingswurst, die Sie auch her-

stellen können? So viel Wertschätzung wird in der Regel nicht nur mit Kundenbindung, sondern auch mit Weiterempfehlungen belohnt.

KREATIVITÄT

„Das Bessere ist der Feind des Guten“ – machen Sie diese Weisheit von Voltaire zu ihrem persönlichen Innovationstreiber. Plattformen wie Instagram, TicToc und YouTube sind möglicherweise privat nicht ihre Sache. Aber sie bieten jede Menge Inspiration, die sie als Unternehmerin oder Unternehmer nutzen können. Von der Deko-Idee bis zum Geschenktipp. So gibt es etwa in Berlin ein Atelier, das mit viel Liebe zum Detail Wurstkssen als Kuschel-Accessoires herstellt. Warum nicht daraus zur Weihnachtszeit einen originellen Präsentkorb kreieren? Oder Produkte davon mitverwenden?

INNOVATION

Ein Beispiel: Katharina Koch, die 2020 den „Hessischen Gründerpreis“ in der Kategorie „Zukunftsfähige Nachfolge“ erhalten hat: „Wir werden von einer klassischen Landmetzgerei zu einer Manufaktur mit Online-Verkauf. Die Herstellungsweise unserer Produkte bleibt bewusst sehr traditionell, mit Schweinen von kleinen Bauern aus der Umgebung, eigener handwerklicher Schlachtung und Verarbeitung sowie reiner Naturreife. Es werden sich vor allem die Vertriebskanäle ändern“, heißt es auf der Website. Die Landmetzgerei beliefert nicht nur Endkunden, sondern vor allem den LEH. Denn: Dieser hat auch erkannt, mit welchen Konzepten das Wurstsortiment die Wertschöpfung pusht. Zugegeben: Das sind viele Stellschrauben, an denen zu drehen ist. Aber auch dazu gibt es eine passende Weisheit von Mao Zedong: „Egal wie weit der Weg ist, man muss den ersten Schritt tun.“

Heike Molkenhuth, Vorsitzende Zentralverband Naturdarm e.V.

www.naturdarm.de

Foto: Vladimir - stock.adobe.com

Sun[®] Spice
by World Pac

DAS BESTE AUS WALD & FLUR!
Pilze, Kräuter und mehr...
Neue SUN SPICE Sorten ab sofort erhältlich.

Sun[®] Products
Vertriebs GmbH

SPM * Sun Products Vertriebs GmbH – Karlsruhe
☎ 0721/62811-21 - www.sun-products.de

FLEXIBLER ALLROUNDER



Effizienz durch Vielseitigkeit lautet das Stichwort beim PDC 700 von Poly-clip System, der auch in der Metzgerei Braidt durch flexible Einsatzmöglichkeiten und ergonomische Bedienung Arbeitszeit spart.

Für Handwerks- und Mittelstandsbetriebe, die eine zeit- und geldsparende Wurstproduktion zum Ziel haben, ist der Doppel-Clip-Halbbautomat PDC 700 ein guter Einstieg. Er lässt sich für die Produktion von Einzelportionen, Ketten, Stangenware sowie halben und ganzen Ringen einsetzen. Damit können Kunststoff-, Faser-, Collagen- und Naturdärme je nach Darmart bis zu Kaliber 115 mm sicher verschlossen und effizient verarbeitet werden. Der Doppel-Clip-Halbbautomat

ist für Anwender auch auf lange Sicht wirtschaftlich, denn aufgrund seines modularen Baukastenprinzips kann der Allrounder vielfältig nachgerüstet und den Anforderungen der Fleischverarbeiter flexibel angepasst werden. Auch Metzgermeister Franz-Josef Braidt und sein Bruder Matthias haben in ihrer Metzgerei im bayerischen Garham/Hofkirchen, zu dem neben dem Betrieb und Geschäft in Garham mehrere Filialen gehören, umfangreiche Erfahrungen mit dem halbautomatischen Doppelclipper gesammelt. Als „perfekt gelöst“ beurteilt der Metzgermeister dessen Handhabung, denn die Bedienung sei besonders einfach. Einmal eingestellt, lässt er sich mit nur drei Schaltern einfach und ergonomisch bedienen. Konstantes und unterbrechungsfreies Arbeiten wird unter anderem durch die integrierte Wurstkettensteuerung erzielt. Der niedrige Luftverbrauch spart bares Geld.

HÖCHSTE HYGIENEANFORDERUNGEN

Das Wichtigste in lebensmittelverarbeitenden Betrieben ist und bleibt die Hygiene. Der PDC 700 bietet hierzu beste Voraussetzungen, denn er lässt sich einfach reinigen. Die glatten Flächen und die kompakte Bauweise der Maschine verhindern anhaftendes Brät. Da sie nach unten offen gestaltet ist, fließt das Wasser bei der Reinigung ideal ab. Franz-Josef Braidt unterstreicht: „Wir reinigen den PDC 700 nach jedem Einsatz. Drei Minuten mit heißem Schlauchwasser genügen, dann ist die Maschine hygienisch einwandfrei sauber.“ Auf Material und Verarbeitung angesprochen, verteilt er weitere Bestnoten: „Die Maschine besteht aus Edelstahl und hochwertigem Industriekunststoff und ist absolut einwandfrei verarbeitet. Das kennen wir von Poly-clip System auch nicht anders.“ Der hohe Grad an Flexibilität und die hohe Arbeitsleistung bei zugleich ergonomischer Bedienung machen den Halbbautomaten zum perfekten Produktionsgerät. Positiv fällt daher das Fazit des Metzgermeisters aus: „Nahezu perfekt! Wenn sie mich nach dem Preis-Leistungs-Verhältnis fragen – die Maschine spart uns jeden Tag Geld. Ohne so eine Maschine wäre es nicht möglich, die Metzgerei in dieser Weise zu führen.“

www.polyclip.com, www.metzgerei-braidt.de



Auf der SÜFFA 2021

In Stuttgart zeigt Poly-clip System Clipverschlusslösungen für eine sichere, effiziente Wurstproduktion im Handwerks- bis zum Industriebetrieb.
Halle 3, Stand C21

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, angefrorenem 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, Reinigungsluken



Hochleistungskutter K 60 AC-8

Maschinenfabrik Seydelmann KG

info@seydelmann.com

www.seydelmann.com

Hölderlinstraße 9 | 70174 Stuttgart | Germany

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

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

Kutter
Mischer
Wölfe
Feinstzerkleinerer
Produktionslinien

Sponsor



STUDIE ZUR MARMORIERUNG

2018 wurde auf dem deutschen Markt ein neuer Eber eingeführt: Der Duroc IMF. IMF steht für Intramuskuläres Fett. Nun heißt dieses Schwein Iberduroc. Dass das Versprechen der besonders starken Marmorierung stimmt, wird derzeit wissenschaftlich überprüft.

Weltweit wächst die Nachfrage nach Qualitätsfleisch und Spitzenvererbern in puncto Fleischqualität. Verbraucher setzen immer mehr auf Qualität statt Quantität. Das Zuchtunternehmen Topigs Norsvin hat diese Veränderung früh erkannt und die Fleischqualität in den Fokus seiner Zucharbeit mit aufgenommen. Es ist bekannt für seine innovativen Ansätze und die Umsetzung neuer Technologien. Forschung und Innovation sind zwei wichtige Eckpfeiler des Unternehmens. So werden auch im Bereich Fleischqualität verschiedene Untersuchungen und neueste Technologien angewendet. Neben üblichen Messmethoden, wie visuellen Bewertungen oder pH-Wert-Messungen setzt das Unternehmen auch Ultraschall und Computertomographen ein. Es bewirbt den Iberduroc, der nun unter diesem Namen weltweit vermarktet wird, vor allem mit einer besonders starken Marmorierung. Die Rich-



tigkeit dieser Werbeaussage haben im ersten Schritt über 150 Fleischer-Fachgeschäfte überprüft, die sich ein Testschwein bestellt haben. Die Testschwein-Aktion läuft noch – ein

ganzes Iberduroc Schwein kostet frei Haus 225 Euro. Die Testschwein-Metzger stellten dem Iberduroc sehr gute Noten aus. Gelobt wurden Marmorierung, Aroma, Festigkeit und Fleischfarbe sowie die Eignung zum Dry Aging.

Untersuchung im Überblick

Topigs Norsvin führt regelmäßig Fleischqualitäts-Untersuchungen durch, um Iberduroc, eine auf Fleischqualität gezüchtete Schweinerasse, mit anderen Linien zu vergleichen. Rund 3.500 Tiere wurden in den vergangenen Jahren an bekannten Schlachthöfen in Deutschland zerlegt und untersucht. Aktuell läuft ein Projekt am Professor Hellriegel Institut der Hochschule Anhalt in Bernburg. Dabei wird das Fleisch dieser Schweine mit dem einer Piétrain-Linie verglichen.

Das Zwischenergebnis lautet:

1. Messung der Marmorierung visuell über Vergleichsskala ergab eine stärkere Marmorierung beim Iberduroc. Diese sorgt für mehr Saftigkeit und Schmackhaftigkeit.
2. Der Wassergehalt beim Fleisch ist geringer, da mehr Fett im Magerfleisch enthalten ist.
3. Geringer Garverlust, da das Wasserbindevermögen durch eine bessere Marmorierung erhöht wird.
4. Helligkeitsmessung der Fleischfarbe, sowie visuelle Bestimmung: Das Fleisch weist eine dunklere, kräftigere Fleischfarbe / geringere Helligkeit auf.
5. Sensorische Prüfung/Triangeltest: Dabei wird das Fleisch von geschulten Personen verkostet und auf verschiedene Parameter hin bewertet.
www.topignorsvin.de

VERGLEICH MIT PIÉTRAIN

Das intramuskuläre Fett im Fleisch kann zunächst jeder Betrachter mit bloßem Auge erkennen. Schließlich heben sich die weißen Fettfasern deutlich von der Fleischfarbe ab. In der Vergangenheit führte das Zuchtunternehmen bereits verschiedene Untersuchungen an großen Schlachthöfen in Deutschland durch, bei denen die Fleischqualität unterschiedlicher Rasselinien verglichen wurde. Dabei wurde der intramuskuläre Fettgehalt visuell bewertet, sowie mittels chemischer Analyse und Nah-Infrarot-Spektrum bestimmt. Für die visuelle Bewertung wurde ein Standard verwendet, der Marmorierungsstufen von 1



Im Rahmen der Studie der Hochschule Bernburg wurden verschiedene Parameter untersucht. Auch die Fleischfarbe des Iberoduroc-Schweines war eine der sensorisch untersuchten Größen

bis 10 abbildet. Die Ergebnisse der Marmorierung beim Iberoduroc waren durchweg deutlich höher. Auch in einer aktuellen Untersuchung im Professor Hellriegel Institut Bernburg der Hochschule Anhalt, wird diese Marmorierung bewertet. Hierbei wird das Iberoduroc mit einer herkömmlichen Piétrain-Linie verglichen. Die bisherigen Zwischenergebnisse zeigen auch hier, dass der intramuskuläre Fettanteil bei diesem Schwein im Vergleich zu anderen Zuchtlinien höher ist. Was für einen Metzgermeister eine „schöne Marmorierung“ ist, besteht auch im Kontrast zwischen der Farbe des Muskelfleisches und

den Fettfasern. Die gewünschte Marmorierung steht also in einer Beziehung zur Fleischfarbe, die eher kräftig sein soll. Die Fleischfarbe wurde in den vergangenen Untersuchungen ebenso visuell bewertet. Als Leitfaden diente dabei die Japanese-Colour-Scale, mit Farbstufen von 1 bis 10. In dem aktuellen Projekt wird zur Helligkeitsmessung das Lab-System genutzt. Bei dieser Farbmetrik werden alle wahrnehmbaren Farben berücksichtigt sowie Farben von Helligkeit getrennt. Damit kann auch die Fleischfarbe so bewertet werden, wie es der Normalbeobachter bei Standard-Lichtverhältnissen wahrnehmen



würde. Das vorläufige Ergebnis: Das Fleisch des Iberoduroc hat eine kräftigere Fleischfarbe bzw. geringere Helligkeit als das Fleisch der Piétrain-Schweine.

KAUM TROPFSAFTVERLUST

Außerdem wird derzeit geprüft, ob die optische Wahrnehmung der Forscher auch mit analytischen Messverfahren übereinstimmt. Mit der NIR-Spektroskopie wurde der Fettgehalt im Muskelgewebe gemessen. Das vorläufige Zwischenergebnis: Die Marmorierung des Iberoduroc ist nachweisbar noch stärker als mit bloßem Auge sichtbar. Der Umkehrschluss dieses Ergebnisses: Wo mehr Fett im Magerfleisch vorhanden ist, ist weniger Wasser. Dies konnte auch in der Praxiserfahrung bestätigt werden: Vielen Metzgern fiel auf, dass das Fleisch im Kühlraum und in der

Theke einen geringeren Tropfsaftverlust aufweist. Die Logik dieses Vorteils ist einfach: Wenn in Fleisch weniger Wasser enthalten ist, kann beim Lagern und Garen auch weniger austreten.

Sensorik heißt schließlich das wissenschaftliche Fachgebiet, das herausfindet, wie etwas schmeckt. Wie es sich für eine Hochschule gehört, wird auch dieses Gebiet in den laufenden Untersuchungen am Professor Hellriegel Institut mit untersucht. Dabei kommt der sogenannte Triangel- oder Dreieckstest für Unterschiedsprüfungen und Beliebtheit zum Einsatz. Dabei wird das Fleisch von geschulten Personen verkostet und auf verschiedene Parameter bewertet. Die Parameter sind im Folgenden: relativ zart, relativ trocken, relativ saftig, relativ fest sowie die Textur. www.hs-anhalt.de

fleisch net.de

Schauen Sie selbst mal rein!
www.fleischnet.de

Jetzt noch mehr Branchennews auf einen Klick

Weniger Antibiotika im Einsatz

VOM „FLEISCH AUS PFLANZEN“

Sind Fleischersatzprodukte aus pflanzlichen Proteinen nur ein Hype oder ein Trend? Weder noch – sie sind im Alltag angekommen, und auch für Metzger bzw. Fleischer eine Chance.

Prognosen zufolge wird auf dem Markt für Pflanzenproteine ein weiterhin kontinuierliches und starkes Wachstum erwartet (Investmentbank Barclays, 2019). Der Markt der Fleischersatzprodukte ist sehr dynamisch und reagiert dementsprechend schnell auf die Kritik, die ihm entgegenschlägt. So wird an den eingesetzten Fetten – Stichwort gesättigte und ungesättigte Fettsäuren – sowie dem Kaloriengehalt der Produkte gefeilt. Auch die eingesetzten funktionalen Zusatzstoffe kommen auf den Prüfstand und werden durch weniger kritisch angesehene ersetzt. Man mag sich fragen, woher plötzlich all' die Veganer/Vegetarier kommen. Tatsächlich erfahren diese Ernährungsweisen zunehmenden Zuspruch und es kann davon ausgegangen werden, dass sich mittlerweile rund 1 Mrd. Menschen ausschließlich fleischlos ernähren – die meisten davon aus kulturellen oder religiösen Gründen. Diese Bevölkerungsgruppe stellt aber gar nicht die Konsumenten, auf die Fleischersatzprodukte abzielen, denn sie legen meist keinen Wert darauf, dass etwas fleischähnlich daherkommt. Doch warum sollten Handwerksbetriebe diesen Wachstumsmarkt anderen überlassen? Jeder lebensmittelproduzierende Betrieb darf auch vegan produzieren – es ist nur durch gründliche Reinigung dafür Sorge zu tragen, dass keine tierischen Produkte eingetragen werden. Maschinen mit einem durchdachten Hygienesdesign sind dabei ein Vorteil.

DIE ZIELGRUPPE

Zielgruppe sind in erster Linie die sogenannten Flexitarier, die nach aktuellen Umfragen ungefähr 20 % der Weltbevölkerung ausmachen (Euromonitor, 2019) – Tendenz stark zunehmend. Mit dieser Wortkreation werden Menschen beschrieben, die bewusst ab und an auf Fleisch verzichten wollen – ohne aber wirklich darauf zu verzichten. Für sie ist es oft wichtig, dass die fleischlosen Produkte trotzdem möglichst nahe an Fleisch sind. Ein fleischloser Burger soll wie ein Burger, fleischlose Wurst wie Wurst und fleischlose Nuggets wie Nuggets schmecken und aussehen – auch im Mund soll es sich echt anfühlen. Die Beweggründe dieses Verzichts ohne zu verzichten sind unterschiedlich: Sie reichen von Tierwohl über Umwelt- bis Gesundheitsbewusstsein. Weitere Verstärker des Trends sind die Lust darauf, Neues auszuprobieren sowie

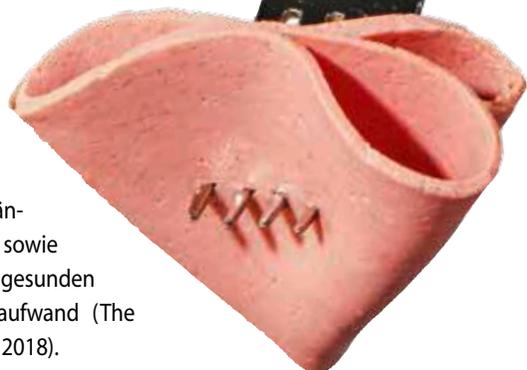


die wachsende Nachfrage nach Convenience Food, das leicht zubereitet werden kann. Gründe dafür sind sich verändernde Lebensumstände sowie der Wunsch nach einer gesunden Ernährung ohne viel Zeitaufwand (The Nielsen Company (US), LLC, 2018).

WAS IST DRIN?

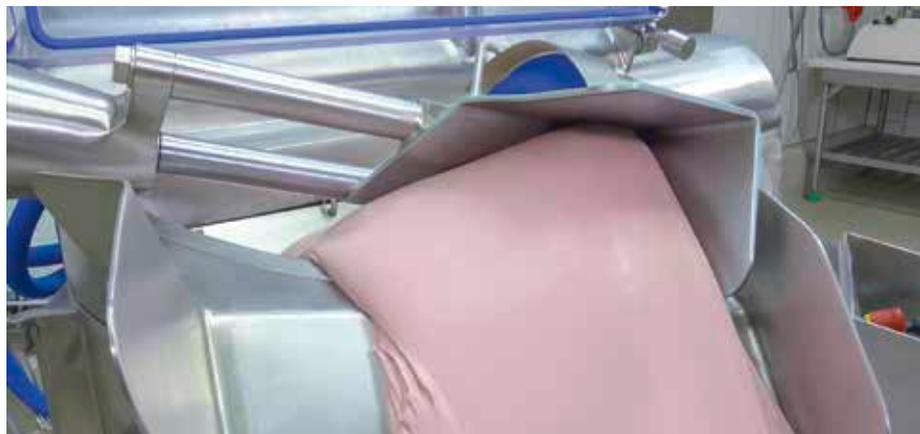
Die Inhaltsstoffe der Fleischersatzprodukte auf Basis pflanzlicher Proteine lassen sich in vier Gruppen aufteilen – Protein, Wasser/Eis, Öl/Fett sowie Gewürze/Zusatzstoffe für Geschmack, Bindigkeit, Haltbarkeit und Farbe. Die Herausforderungen bei der Pro-

duktion, liegen neben der richtigen Rezeptur, um den Geschmack zu definieren, auch in der Wahl der richtigen Ausgangsstoffe, um am Ende die gewünschte Textur und so das Mundgefühl zu erreichen. Die Bandbreite der Proteinlieferanten reicht von Soja über Erbsen bis hin zu Kartoffeln,



Weizen oder Pilzen. Es kommen immer neue Proteinquellen auf den Markt. Es wird im Wesentlichen in zwei Kategorien unterschieden, die sich auf die gewünschte Textur des Endprodukts beziehen. Herstellungsmethode beziehen. Texturierte Rohstoffe (TVP, Textured Vegetable Protein), das etwa durch Extrudieren gewonnen wird und sich durch eine vorhandene Faserstruktur auszeichnet und Ausgangsmaterial in Pulverform (Hydrolysate), was durch Hydrolyse gewonnen wird und einen hohen Proteingehalt von 80 % erreichen kann.

Je nach Zielprodukt, kommen verschiedene pflanzliche Öle oder Fette zum Einsatz. Bei der Produktion von Hackfleischersatz oder Burger-patties ist etwa ein anteiliger Einsatz von Kokosfett verbreitet. Das hat den Vorteil, bei Raumtemperatur und insbesondere im Kühlregal die vom Verbraucher erwarteten weißen Fettanteile zu bilden, beim Ausbraten zu schmelzen und so einen Patty-typischen saftigen Biss zu erzeugen. Ihre Farbe erhalten die Produkte durch unterschiedliche Stoffe. So kommt hier neben Roter Bete und ande-



Strukturfreies, veganes Wurstbrät aus Hydrolysate: Ein Kutter mit Produktauswerfer ist vorteilhaft. So kann die zähe, klebrige Mischung besser aus der Maschine entnommen werden.

ren Farbgebern auch ein durch Fermentation hergestelltes Hämoprotein-Gemisch, eine Art Fleischsaft, zum Einsatz. In fast allen Produkten, die derzeit auf dem Markt sind, wird Methylcellulose (E461) als Verdickungs- und Bindemittel verwendet. Dieser Zusatzstoff hat die Eigenschaft, in kaltem Zustand sehr viel Wasser zu binden, und bei Erwärmung zu gelieren, was zu einem saftigen Mundgefühl führt.

Die verwendeten Gewürze unterscheiden sich im Wesentlichen nicht von denen, die auch bei der Produktion mit Fleisch zum Einsatz kommen – mit einer entscheidenden Ausnahme. Der Grund für diesen einen Unterschied liegt in der fünften Geschmacksrichtung „umami“, die als herzhaft-intensiv, würzig oder fleischig beschrieben wird. Auslöser dieses Geschmacksgefühls ist ein Proteinbaustein, der umgangssprachlich als Glutamat bezeichnet wird. Dieses kommt in natürlicher Form in allen Lebewesen vor, geriet aber in der Form des künstlich hergestellten Mononatriumglutamat in Verruf. In Fleischersatzprodukten werden meist Hefeextrakt oder gebratene Pilze als Glutamatquelle eingesetzt. Denkbar sind auch Nori, eine Algenart, oder getrocknete Tomaten – beide weisen einen hohen natürlichen Glutamatanteil auf.

DER PRODUKTIONSPROZESS

Hier kann in zwei Produktgruppen unterschieden werden: emulsionsbasierte Rezepturen für strukturfreie, emulgierte Produkte wie Aufschnittware und Würstchen sowie texturierte Rezepturen auf Basis von TVP für hackfleisch-ähnliche und stückige, gröbere Produkte.

Emulsionsbasierte Rezepturen: Zunächst wird – vergleichbar mit der Produktion eines Grund-

bräts in der Wurstproduktion – die Basismischung hergestellt. Hier führt kein Weg am Kutter vorbei. Es muss zwar nichts zerkleinert werden, doch nur die hohen Messergeschwindigkeiten eines Kutters können die für das Emulgieren notwendigen Scherkräfte erzeugen, um eine schnittfeste und brühwurstähnliche Masse herzustellen. Vakuumkutter bieten weitere Vorteile: So wird die Emulgierleistung während des Kutterprozesses verstärkt und sichergestellt, dass das Endprodukt keine Luftblasen im Anschnitt aufweist, was visuelle Vorteile hat und die Haltbarkeit erhöht. Je nach gewünschtem Endprodukt wird dann im Mischgang die Einlage untergemischt oder in den langsameren Messergeschwindigkeiten eingekörnt. Die Temperatursteuerung im Prozess erfolgt analog zur Wurstproduktion durch die Zugabe von Scherbeneis. Leistungsstarke Maschinen mit frequenzgeregelten Antrieben verfügen über ein ausreichendes Drehmoment für besonders zähe Mischungen. Durch den Produktauswerfer wird eine zähe, klebrige Masse zuverlässig und fast rückstandsfrei ausgeworfen.

Rezepturen auf Basis texturierter Proteine – TVP (gröbere, hackfleischartige Produkte):

Die Herstellung läuft in drei Schritten ab: Herstellung der Bindeemulsion, Hydrierung des texturierten Proteins und Mischung dieser beiden Komponenten mit den weiteren Rezepturbestandteilen. Die Herausforderungen im Produktionsprozess liegen vor allem in der Herstellung der Bindeemulsion und der Hydrierung des trockenen TVP. Dieses weist im Ausgangszustand einen Feuchtegehalt von unter 15 % auf. Erst durch die Wasseraufnahme bildet sich die gewünschte fleischartige Struktur aus, die für die

Exkurs Methylcellulose

Vielen als Grundlage von Tapetenkleister bekannt, wird Methylcellulose schon lange als Verdickungsmittel und Emulgator in der Lebensmittelindustrie als Gelier-, Verdickungsmittel oder Stabilisator in Produkten wie Ketchup oder Saucen eingesetzt. Die Wirkungsweise im menschlichen Körper ist ähnlich der von Ballaststoffen. Hergestellt wird das weiße Pulver durch einen chemischen Prozess aus Baumwolle. Genau wie diese ist sie für den Menschen nicht verdaulich, nicht allergen und nicht giftig. Daher gilt sie als gesundheitlich unbedenklich und darf in Lebensmitteln nach dem Prinzip „quantum satis“ eingesetzt werden.

Exkurs TVP

(Textured Vegetable Protein)

Texturiertes pflanzliches Protein ist ein industriell hergestellter Fleischersatz, der etwa aus entfettetem Sojamehl, einem Nebenprodukt der Sojaölproduktion, hergestellt wird. Aber auch Erbsen oder Getreide werden als Rohstoffquelle eingesetzt. Das thermoplastische Protein wird unter hohem Druck bei 150-200°C extrudiert, wobei es sich zu einer fasrigen, porösen Masse umwandelt. Der Druckabfall beim Austritt aus dem Extruder hat eine Expansion des Materials zur Folge. Es entsteht ein sehr luftiges Produkt, das anschließend getrocknet wird. Durch Wasseraufnahme (Hydrolyse) erzeugt das TVP eine elastisch faserige Struktur, sensorisch vergleichbar mit Fleischfasern tierischen Ursprungs und somit die wichtigste Grundlage für Analogburger, Analoognitzel & Co.

Herstellung von veganen Schnitzel und Burgern benötigt wird. Zur Herstellung der Bindeemulsion sind Kutter optimal geeignet. Hohe Messergeschwindigkeiten und Scherkräfte beschleunigen das Emulgieren von Eiswasser und Bindemittel enorm und führen zu einer hohen Qualität. Die Hydrierung des TVP erfolgt ebenfalls im Kutter. Dabei werden Soja-, Erbsen- oder andere Proteingranulate mit Wasser vermischt. Unter Vakuum, kann dabei durch eine schnellere Wasseraufnahme die Prozesszeit verkürzt werden. Abschließend werden beide Komponenten gemischt.

TECHNIK IST VORHANDEN

Alle Produktionsschritte lassen sich im Kutter darstellen. Ein Produktauswerfer ist dabei vorteilhaft. Die sehr zähe und klebrige Mischung haftet stark an und kann durch den Auswerfer ohne weiteren Aufwand und mit einer Produktausbeute von fast 100% entnommen werden, da der Produktauswerfer das Material aus der Schüssel bündig austreift. Im Mischgang laufen die Messer jedoch rückwärts und damit

Die Autoren

Andreas Seydelmann (Dipl.-Kfm. technisch) ist geschäftsführender Gesellschafter der Maschinenfabrik Seydelmann KG. Er ist maßgeblich an der Entwicklung der Kutter, Mischer, Wölfe und Feinstzerkleinerer sowie der Projektierung gesamter Produktionslinien beteiligt.



Stefan Geisen (Lebensmitteltechnologie (B. Eng.) ist seit 2012 Lebensmitteltechnologie der Maschinenfabrik Seydelmann KG. Er ist maßgeblich an der Entwicklung neuer Produktionstechniken beteiligt und berät Kunden weltweit bei der Produktentwicklung und Optimierung ihrer Produktionsverfahren. Plant-based Protein Produkte sind seine Spezialisierung. www.seydelmann.com



ohne Schneidwirkung. Gleiches gilt auch für die Hydrierung des TVP. Je nach Bedarf kann im normalen Kutterbetrieb durch hohe Messergeschwindigkeiten und Scherkräfte ein schnelles und stabiles Emulgieren oder durch rückwärtsdrehende Messer ein reines Mischen dargestellt werden. Dabei ist durch Zugabe von Eis anstelle von Wasser oder anschließendes Kühlen der optimalen Temperaturbereich für die anschließende Ausformung der Produkte wie Hamburger-Patties, „Fleisch“-Bällchen oder ähnliches erreichbar.

Fazit: Fleischersatzprodukte sind im Alltag angekommen, ein weiteres Wachstum ist zu erwarten. Betriebswirtschaftlich betrachtet, bieten die Produkte zusätzlich zurzeit eine noch höhere Marge, als ihre echten Gegenstücke. Die mögliche Produktvielfalt ist längst nicht ausgeschöpft. Immer mehr Start-ups drängen mit immer ausgefeilteren Produkten auf den Markt. Für handwerkliche Betriebe bietet sich die Möglichkeit, unter Verwendung des vorhandenen Maschinenparks, das Produktangebot zu erweitern und weiteren Umsatz zu generieren.

Fotos: Seydelmann

Jeder Schnitt zählt

Mit unserer V-Cut 160 können auch handwerklich orientierte Betriebe gleichgewichtige Schnitzel und Steaks schnell, rentabel und mit deutlich verbesserter Ausbeute herstellen. Unser Messteam präsentiert Ihnen die V-Cut 160 auf der **SÜFFA in Halle 3, Stand A41**.

marel.com/v-cut160

40 JAHRE INNOVATION

In vier Jahrzehnten entwickelte sich Weber Maschinenbau aus dem mittelhessischen Breidenbach vom kleinen Fleischereitechnikbetrieb zum global erfolgreichen Komplettlösungsanbieter.

Produziert werden komplette Schneide- und Verpackungslinien für die Verarbeitung von Lebensmitteln aus einer Hand, im Speziellen von Wurst- und Käseaufschnitt. 1981 startete der Firmengründer Günther Weber seinen Betrieb mit zwei Mitarbeitern. Die Weber Fleischereitechnik GmbH fokussierte sich zunächst auf die Herstellung von Entschwartzungs- und Entvliessmaschinen sowie auf die Aufarbeitung gebrauchter Maschinen. Der Grundstein für die weitere Erfolgsgeschichte wurde 1986 mit Entwicklung des ersten Slicers gelegt. Dieser übertraf alle auf dem Markt befindlichen Maschinen und war eine Revolution. Die Unterneh-

mensentwicklung ab diesem Zeitpunkt bis hin zur heute führenden Marktposition war die logische Konsequenz dieser technischen Meisterleistung. Über die Jahrzehnte wurde das Produktportfolio permanent weiterentwickelt. So manches hat sich in dieser Zeit aber nicht verändert: Werte wie Partnerschaft, Empathie, Hightech-Liebe und Gestaltungshunger sind fest im Selbstverständnis und der Unternehmenskultur verankert. Das spiegelt sich auch im zentralen Unternehmensziel wider: Kunden das Leben einfacher zu machen und echte Partnerschaften aufzubauen. Diese Maxime führt nicht nur Tobias Weber fort, CEO in zweiter Genera-



tion, vielmehr wird das von allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gelebt. Der bedingungslose Kundenfokus ist eines der wesentlichen Erfolgsgeheimnisse. Die gesamte Produktpalette an High-Tech-Maschinen wird seit 1981 an fünf Produktionsstandor-

ten in Deutschland hergestellt. Ein Großteil der rund 1.500 Beschäftigten ist dort tätig. Breidenbach bleibt mit vielen Erweiterungen bis heute die Unternehmenszentrale und spiegelt die starke Verbundenheit zum Standort Deutschland wider. www.weberweb.com

Foto: Weber Maschinenbau



DIE FLEISCHER APP

Vorbestellen und noch mehr mit der neuen App für Fleischereien.



Besuchen Sie uns:
18.-20.09.2021
Halle 5, Stand B51

19.09.2021
SÜFFA-Forum
für Trends & Neues
„Die mobile Zukunft meistern – besser verkaufen mit der eigenen App“

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

Alle Infos gibt es auf www.diefleischerapp.de

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG · Max-Volmer-Straße 28 · 40724 Hilden
Telefon: 02103 / 204-0 · E-Mail: fleischerapp@blmedien.de





Handtmann **Universell einsetzbar**

Neu im Sortiment für Klein- und Mittelbetriebe von Handtmann sind die Vakuumfüller VF 810 und VF 818 S. Sie eignen sich etwa für das Abfüllen von Wurst, Suppen, Salaten, Feinkost, Fleischersatz oder Fertigprodukten. Dank der Dichtheit des Gesamtsystems gelingt es festere, pastöse und flüssige Füllgüter grammgenau abzufüllen und im Bereich von 5-200.000 g zu portionieren. Auch Heißabfüllungen bis 90°C sind möglich. Der VF 810 verarbeitet Produktmassen von pastös bis flüssig. Der leistungsstarke und energieeffiziente Servo-Hauptantrieb sorgt für eine konstant hohe Produktionsleistung von bis 3.000 kg/h oder 1.200 Portionen/Min. Stärken hat er bei der Herstellung von Brüh-, Frisch- und Rohwurstprodukten in allen Darmsorten, sowohl als Clipanwendung als auch

abgedrehter Ware. Beim VF 818 S lässt sich die Produktionsleistung flexibel skalierbar an sich verändernde Produktionsanforderungen und -erhöhungen anpassen: von bis zu 2.000 kg/h (Variante VF 818 S2) auf eine Füllleistung von bis zu 4.000 kg/h (Variante VF 818 S4). Je nach Anwendung kann der VF 818 S mit integriertem Füllwolf betrieben werden. Allerlei Ausstattungsoptionen und Zusatzmodule sowie digitale Funktionen unterstützen die wirtschaftliche Nutzung. Beide Füller können flexibel mit Clipmaschinen oder Vorsatzgeräten zum Formen und Dosieren kombiniert werden. www.handtmann.de

Clip Systems

Praktischer Doppelclipper

Automatisches Füllen, Clippen und Schneiden von Wurstwaren wird nutzerfreundlicher. Clip Systems bringt mit dem neuen BDC 200 AM einen vollautomatischen Doppelclipper auf den Markt, der an jeden Füller angeschlossen werden kann. Der vollautomatische Wurstclipper wurde speziell für Clips im Kaliberbereich von 25 bis 100 mm entwickelt. Er ist die ideale Maschine für kleine, mittlere und große Betriebe, zur Herstellung kleiner und mittlerer Produktgrößen. Anwender steuern den BDC 200 AM mittels integriertem Touchpanel, an dem auch Serviceprüfungen durchgeführt werden können. Auf dem Panel wird die Menge der produzierten Portionen geprüft sowie wichtige Betriebsparameter eingestellt. Die fertigen Portionen werden über das Auflageblech mit Rollen schonend abtransportiert. www.beck-maga.pl/de



Fotos: Handtmann Maschinenfabrik, Clip Systems, K+G Wetter

K+G Wetter

Wölfe mit Know-how

Im Bereich Wölfe bietet K+G Wetter ein komplettes Portfolio für Betriebe aller Größen. Vom kompakten Elektrowolf über Automaten- und Winkelwölfe mit und ohne Mischfunktion bis hin zum Industriewolf. Alle setzen Standards in puncto Hygiene, Sicherheit und einfacher Bedienung. „Nur mit Innovationen, die für die Kunden einen klaren Nutzen und Vorteil bringen, können wir bestehen“, betont Volker Schlosser, Sales Manager International: „Daher konstruieren wir anwenderorientierte Lösungen für die Praxis. Ein Beispiel dafür sind die als Standard bei jedem Wolf oder Mischwolf verbauten Spülkammern. Die Lebensgrundlage für Keime wird damit zerstört“. Das Reinigungswasser wird über eine Ablaufleitung abgeleitet, so dass die Spülkammer und somit der Maschinenkorpus von möglichen, nicht sichtbaren Verunreinigungen befreit sind. Das Zweischnecken-Prinzip sorgt für einen kontinuierlichen Materialtransport von der Zubringer- zur Fleischschnecke. Der Produktflusses reißt nicht ab. Durch die Geometrie der Fleischschnecke wird dann Richtung Schneid- und der optimale Druck aufgebaut. Der Wolfprozess startet ohne Quetschen. Es entsteht ein Produkt mit klarem Schnittbild und lockerer Konsistenz. Optional erhältlich ist eine Sortier-Einrichtung, die automatisch harte Bestandteile wie Knochensplitter oder Sehnen entfernt. www.kgwetter.de



Handtmann **Schonend mischen**

Für Salami-, Hackfleisch- oder Convenience-Produkte, Feinbrätmassen oder das Einmischen von Einlagen eignet sich der Inotec VarioMix, im Portfolio von Handtmann. Kurze Mischzeiten, schonende Verarbeitung, hohe Homogenität der Produktmasse, die Funktionen Kochen und Kühlen sowie die schnelle Entleerung mit wenig Restmengen durch einen kippbaren Mischtrug kennzeichnen das Gerät. Gesteuert werden die Prozesse durch die universelle und bildunterstützte Bedienoberfläche Inotec Process Sequence Control.

Die Eingabe der Mischparameter, die automatische Einstellung aller Produkt- und Produktionsparameter sowie deren Speicherung erfolgt über die intuitiv zu bedienende Touch IT Steuerung. Die Mischspiralen arbeiten in individuell angepassten Wellenkonfigurationen und sind unabhängig voneinander in Geschwindigkeit sowie Drehrichtung regelbar. Das Nutzvolumen reicht von 350 bis 4.000 l. Das Gerät massiert auch große Fleischstücke. Die patentierte, einstellbare Neigung des Trogs bis zu einem Winkel von 120° und der patentierte Aufsteckabstreifer erleichtern das Entleeren. www.inotecgmbh.de, www.handtmann.de





Alte Rinderrassen, ganzjährige Außenhaltung, kalben bei Minusgraden, Weideschuss – der Rinderzüchter Vitus Witty aus der Nähe von Ingolstadt setzt auf eine andere Art der Tierhaltung.

Viele Verbraucher stellen die Massentierhaltung der Fleischindustrie heute in Frage. Und: Immer mehr Viehzüchter und Fleischer reagieren darauf und gehen neue, vielleicht ungewöhnliche Wege. Fast zwei Jahre dauerte es, die Genehmigung für den Weideschuss zu bekommen. „Das war krass“, betont Vitus Witty. Viele Landwirte hatten ihn gewarnt, dass es schwierig werden würde, sein Vorhaben bei den Behörden durchzusetzen: Immer wieder nachbohren, immer wieder klarmachen, wie wichtig das ist und welche Bedeutung das hat. „Wir waren sehr hartnäckig, aber andere geben auf“, berichtet er. Der 29-Jährige ist Chef eines Rinderzuchtbetriebs im bayerischen Pörnbach, etwa 25 km südlich von Ingolstadt. Aktuell besitzt er 16 Tiere: einen Stier, fünf Mutterkühe, der Rest sind Ochsen und Färsen. Es handelt sich mehrheitlich um Pinzgauer Rinder, eine robuste, alte Rasse, die ganzjährig auf der Weide und sogar im Wald gehalten werden.

CHARAKTER MUSS PASSEN

Der Betrieb ist noch recht frisch. Als Student wurde in ihm der Wunsch immer stärker, selbst etwas in Sachen Tierwohl und Qualität zu tun. „Mein Opa war Rinderzüchter und Viehhändler. Vielleicht hab ich das deswegen in mir drin“, sagt er. Mit 24 war der Wunsch dann so stark, dass er alles daran setzte, den Hof, auf dem er lebte, wieder zu aktivieren. 2018 startete er mit zwei Kühen und einem Stier. Von Anfang an kam für ihn nur der Weideschuss in Frage. „Es geht bei uns kein Tier raus ohne Weideschuss. Dafür nehmen wir auch zusätzliche Kosten in Kauf“, sagt Vitus Witty. Jeden Tag gibt es intensiven Kontakt zu den Tieren. Und es werde auch nicht einfach jedes Tier gekauft. Der Charakter und das Wesen des Tieres müssen passen. Man müsse auch genetisch selektieren. Nur weibliche Tiere, bei denen einem der Erfahrungsschatz sagt, dass es ein super Muttertier wird, kämen in Frage. Es gilt zu vermeiden, dass das Tier durch die Mutterschaft leidet. „Ein Tier kann man eben nicht behandeln wie eine Maschine. Man muss Landwirtschaft mit Maschinen von der Landwirtschaft mit Tieren trennen“, betont er.

RINDERZUCHT MAL ANDERS

DER SCHUSS AUF DER WEIDE

Doch was bedeutet Weideschuss in diesem Fall genau? Dafür arbeitet Vitus Witty mit einem Metzger aus der Region zusammen. Im Gegensatz zur konventionellen Schlachtung muss man sich viel mehr Zeit für das Tier nehmen. Es wird nicht von der Weide weg woanders hingetrieben. Man kann versuchen es mit Futter fortzulocken, um es in eine geeignetere Position zu bringen. Mehr macht man nicht. Man muss sich voll und ganz nach dem Tier richten. Ein Treiben würde Stress bedeuten, was absolut vermieden werden soll. „Man darf keine zu starke emotionale Bindung zu den Tieren aufbauen, doch man sollte jedes Tier



„Pinzgauer Rinder sind für ihre Robustheit und ihr ruhiges Wesen bekannt. Das ist wichtig für die naturnahe Beweidung, da man die Tiere öfter umtreiben muss. Das Fleisch hat eine leichte Marmorierung und ist durch den längeren Reifeprozess sehr geschmackvoll.“ **Vitus Witty, Rinderzüchter**

mit Respekt behandeln. Wenn man ein Tier auf diese Art tötet, kann ich das vertreten“, beschreibt Vitus Witty seine Einstellung. Der Metzger schießt das Tier mit einem Bolzen-

schuss und sticht es anschließend fachgerecht ab. Danach wird es in dessen Schlachtbetrieb gebracht, wo es in Teile zerlegt wird und für den Reifeprozess in die Kühlung kommt. Wichtig für den jungen Rinderzüchter ist die Verwendung des ganzen Tieres: „Für uns ist das komplette Tier das edelste Stück. Man sollte das ganze Rind verwerten, weil es das Tier verdient hat. Das ist ein Lebewesen. Das muss man schätzen.“

Letztendlich liegt es aber an den Verbrauchern: Wollen sie preiswertes Fleisch aus Massentierhaltung oder der Fleischindustrie, mit allen moralischen Bedenken, die dahinter stehen? Oder werden sich Viehzucht-Idealisten wie Vitus Witty und deren Partner aus dem Fleischerhandwerk langfristig durchsetzen? Man darf gespannt sein, wohin die Reise geht.

meadock® – mobile Lohnschlachtung geht nachhaltig



Wirtschaftliche Rundum-Komplettlösung der mobilen Schlachtung direkt am Hof

- Gestalten Sie Ihren **mobilen Arbeitsplatz** ganz nach Ihren Wünschen
- **Individuelle Nutzungskonzepte** dank **modularer Bauweise**
- **Alle Werkzeuge nach Industrie-Standard** in mobiler Umgebung

Entscheiden Sie sich für meadock® – Ihre nachhaltige Lösung mit Mehrwert. Besuchen Sie uns auf der SÜFFA und nutzen Sie unseren attraktiven Messebonus bei Vertragsabschluss.

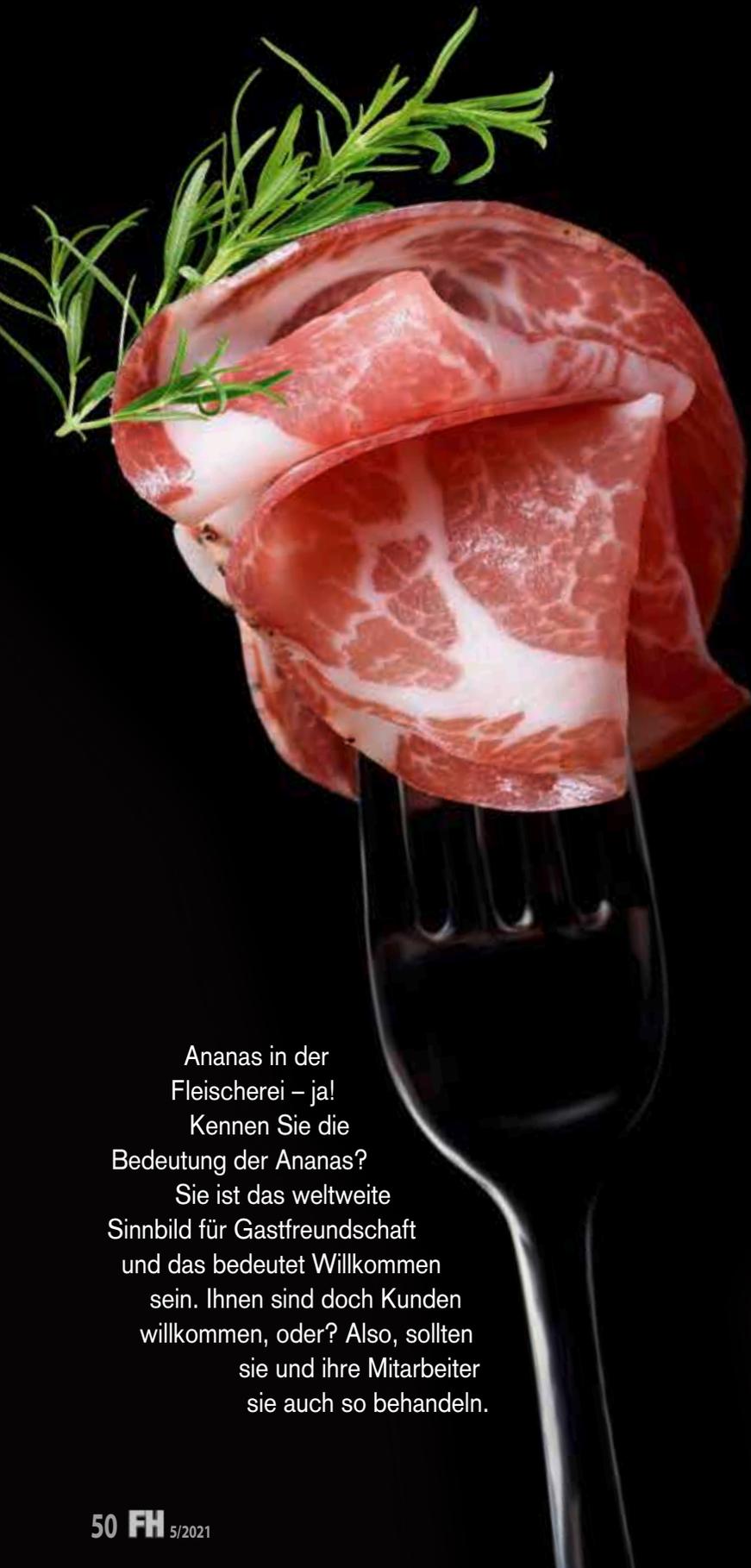
HOFSCHLACHTSYSTEME
HENSEN GMBH



Halle 3, Stand 3C81

Online-Tickets unter hofschlachtsysteme.de

MEHRWERT SCHAFFEN –



Ananas in der
Fleischerei – ja!
Kennen Sie die
Bedeutung der Ananas?
Sie ist das weltweite
Sinnbild für Gastfreundschaft
und das bedeutet Willkommen
sein. Ihnen sind doch Kunden
willkommen, oder? Also, sollten
sie und ihre Mitarbeiter
sie auch so behandeln.

Corona hat den Umgang miteinander deutlich vermenschlicht. Kunden wollen mehr gesehen werden. Jeder Mitarbeiter, der in der Lage ist, den Umgang mit Kunden zu personalisieren, ist Gold wert. Denn das ist es, was Kunden bindet. War es immer. Nur, dass Corona mehr denn je zutage gebracht hat, dass wir soziale Wesen sind, die ohne Interaktion Lebensqualität einbüßen und – leiden. Mehr noch: Zeiten wie diese schreien nach positiver Verstärkung. Seit 1954 gibt es den Begriff der positiven Psychologie des US-Psychologen Abraham Maslow. Dabei werden keine Defizite kommuniziert, sondern positive menschliche Aspekte wie Geborgenheit, Optimismus, Vertrauen, Solidarität. Sich willkommen fühlen ist der Pool, in dem diese Begriffe vereint sind. Darin will jeder baden. Auf genau dieser Schiene werden Kunden gebunden. So lässt sich auch der Verkauf steuern. Wenn Ihnen das bislang zu theoretisch war. Es ist mein Job praktische Tipps zu geben. Legen wir los:

UNTERNEHMENSPHILOSOPHIE

Von „Kunde ist König“ über „bio“ bis „selbstgemacht“ – egal, was Sie sich auf die Fahne geschrieben haben, eine Unternehmensphilosophie ist nur so gut, wie ihre Mitarbeiter sie klar kommunizieren. Im Verhalten den Kunden gegenüber ebenso, wie in der Information. Ihre Mitarbeiter kennen die Produkte aus dem Eff-eff und kommunizieren das aktiv, sowohl was die Qualität betrifft als auch das Sortiment, seine Herkunft und Herstellung.

KUNDENBEDÜRFNISSE WECKEN

„Was darf es sein?“ Dahinter steht die Frage „Darf es das sein?“. Insbesondere, wenn ihr Kunde gerade kein Unbekannter ist. Aufmerksame Mitarbeiter haben das Kaufverhalten von Stammkunden auf dem Radar. Sie können einschätzen, wer Geschmack an welchen Produkten haben könnte oder einfach offen dafür ist und bieten sie offensiv an. Unschlüssige Kunden reagieren dankbar, wenn ihnen Alternativen aufgezeigt werden. Gerne auch aus dem Angebot der Woche, das Mitarbeiter im Kopf haben sollten.

GOOD – BETTER – BEST

Eine Verkaufsstrategie ist, verschiedene Qualitäten anzubieten und so preisintensivere Produkte ins Spiel zu bringen, wie beim Steak aus der Hüfte, als Filet oder Dry aged-Angus. Gute Beratung heißt aber auch nachzuhaken, wofür bzw. zu welchem Anlass das Fleisch gebraucht wird. Dieser Weg kann neue Geschmackswelten von vergleichsweise günstigen Fleischteilen öffnen. Rinderbrust gibt gutes Suppenfleisch, kann aber zäh sein. Als Brisket im Smoker

Foto: colourbox.de/ #2272

TEIL II

zubereitet wird sie aber butterzart und besonders. Wer Beratungskompetenz zeigt, dem vertrauen Kunden und sie sind geneigt, Empfehlungen anzunehmen.

SULLIVAN'S NOD

Kommen wir noch einmal auf „Good – Better – Best“: Während Sie die Best-Variante erläutern, nicken Sie ein paar Mal nachdrücklich. In über 60 % der Fälle entscheidet sich der Kunde für dieses Produkt. Tatsächlich kommt diese Erkenntnis aus der Gastronomie, nämlich vom US-amerikanischen Food Service-Berater Jim Sullivan. Tatsächlich ist es so, dass Zustimmung unbewusst gespiegelt, und so die Entscheidung des Gegenübers beeinflusst wird.

MITARBEITER FEEL-GOOD

Gastfreundschaft dreht sich darum, dass Bedürfnisse erkannt und befriedigt werden. Ein kleiner Denkanstoß: Auch als Arbeitgeber sollten sie diese Position ihren Mitarbeitern gegenüber einnehmen und sie durch Schulungen wie Arbeitsbedingungen auf Linie bringen. Auch hier fand ein deutlicher Wertewandel durch Corona statt, den gerade die gebeutelte Gastronomie vorlebt. Aufmerksamkeit und Wertschätzung sind DIE Schlüsselbegriffe für loyale Mitarbeiter geworden. Und solche bringen loyale Kunden, die wiederum die beste Werbung machen. Gut bedienen und dabei Verdienen ist kein Widerspruch. Auf Menschen eingehen, braucht Zeit. Aber am Ende des Tages bringt es mehr als nur Geld – und das zählt jetzt wirklich.

Andrew Fordyce

www.foodtrendtours.de



Zum Autor

Der Food Service Experte ist Südafrikaner und damit geborener Gastgeber. Traditionell gibt es dort den Potjie, einen gußeisernen Topf über offenem Feuer, der den ganzen Tag warmes Essen bereithält – für Familie, Freunde, Gäste. Jeder ist willkommen. Das ist der Inbegriff von

Hospitality. Wer ihn kennt, weiß, dass er keinen Unterschied zwischen privat und geschäftlich macht. Das macht ihn authentisch und – erfolgreich. Als Trendscout inspiriert er auf internationalen Food Trend Tours Interessierte mit innovativen Trends und erarbeitet mit ihnen umsetzbare und umsatzsteigernde Konzepte. (food trend tours ltd., Tel: (06074) 72 97 662, andrewfordyce@foodtrendtours.de)

Mit **FH** FLEISCHER-HANDWERK Energiekosten sparen

Profitieren Sie als Abonnent 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

EHRE, STAND & TITEL

Nicht nur wegen der Schnapszahl war der 444. Meisterkurs an der 1. Bayerischen Fleischerschule in Landshut etwas Besonderes: 29 erfolgreiche Damen und Herren durften ihren Meistertitel als erste seit einem Jahr wieder feiern.



In dem Kurs fanden junge und erfahrene Fleisch-Profis aus Handwerk, Industrie und Handel zusammen: 25 Fleischer und zwei Fleischerinnen aus Bayern, Baden-Württemberg, Brandenburg, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Sachsen, Niedersachsen, Thüringen, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen-Anhalt sowie ein Fleischhauer und eine Fleischhauerin aus Österreich kamen zum Lernen an die Isar. Kurs-„Senior“ war Holger von Ende (48) aus Schnellroda, der jüngste Teilnehmer Nick Wirth (19) aus Spalt. Den längsten Anreiseweg hatte mit 812 km Steven Streu (28) aus Sanitz, den kürzesten mit 55 km Florian Bachhuber (28) aus

Rottersdorf bei Landau/Isar. Glücklicherweise zeigte sich bei der Freisprechungsfeier im Zeughaus der Förderer der Landshuter Hochzeit Barbara Zinkl. Die Geschäftsführerin der 1.BFS betonte vor ca. 80 Gästen, dass in Absprache mit dem Gesundheitsamt entwickelte Hygienekonzepte habe Präsenzunterricht möglich gemacht und Infektionen, Unterbrechungen oder Unterrichtsausfall verhindert.

Die Erfolgsgaranten des Kurses seien die Teilnehmer selbst gewesen. In mehr als 500 Unterrichtseinheiten kämpften sie sich auch durch trockenere Themen von Buchführung bis hin zur Arbeitspädagogik in der Fachtheorie.

Der Lehrplan umfasste außerdem im Praxisteil Themen von Zerlegen und Wurstproduktion bis zur Perfektionierung von Verkaufsgesprächen und Warenpräsentation.

„Gerade das Metzgerhandwerk, dem es oft an Wertschätzung fehlt, braucht junge Leute, die ihren Beruf lieben und das nach außen tragen“, so Christian Läßle, Vizepräsident der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz. Verständnis für High Tech-Geräte sei dabei ebenso gefragt wie Kreativität. Metzger sind Allrounder und stehen für echte Köstlichkeiten, individuelle Angebote, Regionalität und Herkunftsgarantie. www.fleischerschule-landshut.de

VON BEEF BIS WILD



Nach einer neuntägigen fachlichen Weltreise hielten zehn Fleischsommeliers an der 1. Bayerischen Fleischerschule Landshut ihre entsprechenden Zertifikate in den Händen



schen Ochsenfleisch-Spezialitäten. In dem Intensivkurs mit Vorträgen, Exkursionen, Workshops und Praxistagen perfektionierten die Teilnehmer ihr Know-how.

Wer den Titel Fleischsommelier trägt, kennt sich aus mit den Inhaltsstoffen, trendigen Zuschnitten bei Schwein und Rind, internationalen Spitzenrassen, den Auswirkungen von Futtermitteln auf die Qualität, der Fleischreifung und -veredelung. Alle zehn eigneten sich Fachwissen von Produktion und Kulinarik bis Sensorik und Metzgereimarketing, vom Konsumverhalten über Marktforschung und Tierschutz bis zu raren Fleischsor-

ten an. Ein Grill-Workshop, Verkostungen edler Fleischteile und Besuche des Ochsenfleisch-Spezialisten Wenisch („Holy Beef“) in Straubing und der für ihre Bisonhaltung und -vermarktung bekannten Hofmetzgerei Wiesheu in Sickenhausen rundeten das Programm ab. Dazu seien die Sinnesorgane für Methoden der Fleischbeurteilung geschärft worden. Der Sensorik-Dozent Prof. Manfred Winkler aus Hollabrunn/A betonte: „Sie tragen nun dazu bei, dass Fleisch und dessen hochwertige Erzeugnisse wie Wurst einen würdigen Platz in der Ernährung behalten.“ www.fleischerschule-landshut.de

Wer im Fleischbusiness ein kompetenter Ansprechpartner für die Verbraucher sein möchte, der muss Bescheid wissen über gesunde Ernährung, gute Qualität und nachvollziehbare Herkunft dieses wertvollen Lebensmittels. Um auf Kundenfra-

gen bestens vorbereitet zu sein, begaben sich zehn Fleischprofis aus Deutschland, Österreich und Italien in Landshut auf ihre „Weltreise“. Sie führte von US-Steak-Cuts über Zerlegung und Zubereitung von heimischem Wild bis zu niederbayeri-

Fotos: 1. Bayerische Fleischerschule Landshut

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



Waidmanns Köstlichkeiten

Die Jagd ist die älteste Art des Fleischkonsums und wohl auch die natürlichste. Für die Jahreszeit, in der Wurst- und Schinkenspezialitäten vom Wild beliebt sind, führt Frutarom Savory Solutions einige Produkte. So verführt etwa die Diana Wildwürzung OG AF mit Nuancen von Wacholder, Koriander und Piment und sorgt mit sichtbaren Kräuter- und Gewürzbestandteilen für das passende Schnittbild. Da Wildspezialitäten vom Metzger auch eine Top-Aufmachung verdienen, gibt es themenspezifische Wursthüllen, wie den Faser-Darm Hirschsalami für Rotwildsalami-Variationen oder Wildsalami im Nennkaliber 50. Um das traditionelle Erscheinungsbild mit den Vorteilen von Faser-Darm zu verbinden, hat Wiberg Schimmel-druck entwickelt (rechtliche Bestimmungen des jeweiligen Produktionslande beachten). Dabei werden mehrere Schichten Farbe übereinander gedruckt, sodass nach dem Abtrocknen ein 3D-Effekt entsteht, der optisch und haptisch einem Gewebedarm mit Edelschimmel ähnelt. www.frutarom.eu, www.wiberg.de

Edelstahl dauerhaft beschriften

Eine clevere Lösung von Mohn sorgt für mehr Übersicht auf Geräten, Behältern und Einrichtungen. Durch ein elektrochemisches Beschriftungsverfahren können diese nun auch Informationen transportieren und auf einen Blick ein Plus an Sicherheit vermitteln. So lässt sich etwa bei einem Edelstahlbehälter aus der Distanz erkennen, ob er an der dafür vorgesehenen Stelle platziert wurde. Zuordnungen sowie das Einhalten von Befüllungsvorschriften werden so einfacher erkannt. Bei dieser Technologie ist es egal, ob Klartext, QR - oder Barcode gewünscht werden. Einmal mit Hilfe eines Markierungsgerätes aufgebracht, sind die gewünschten Zeichen und Bilder gegen Kratzer und Reinigungen unempfindlich. www.mohn-gmbh.de



Fotos: Frutarom Savory Solutions/Adobe Stock, Mohn, Beck Gewürze und Additive, NordCap, Schnitzelmaster

Jederzeit frisch

Mit der Frischebox führt NordCap ein neues 24/7-Abholssystem ein. Dabei handelt es sich um ein System, mit dem auch Metzgereien ihre gekühlten Lebensmittel jederzeit hygienisch und bargeldlos anbieten können. Das System mit 8 bis 14 modularen Fächern ist über das virtuelle Reservierungsmodul Viresmo mit der eigenen Website oder dem Web-Shop verbunden. Kunden bestellen online und erhalten einen Code, der mit dem System verknüpft ist und die Box öffnet. Im Gegensatz zu manch anderen Warenautomaten kann die Box auch bei hohen Temperaturen draußen stehen. Die gelagerten Produkte müssen nicht gekennzeichnet werden und verfärben sich nicht. www.nordcap.de



Beef mal anders

Zum geschmacklichen Veredeln von Rind- oder Kalbfleisch führt Beck Gewürze und Additive einige Produkte im Sortiment. Bei „Beef Brisket“ oder „Veal Brisket“ (Kalbsbrust) wird edles Fleisch injiziert, mit aromatischen Gewürzen verfeinert, Sous-vide gegart, kurz angebraten – fertig. Dabei sorgt das gebrauchsfertige Pökelpreparat „Beck BratAktiv Crosso oS“ für einen intensiveren Geschmack als üblich. Es eignet sich auch für „Drunken Beef Ribs“ (Rinderrippen). „Beef Brisket“ heißt auch ein fein abgestimmtes kräftiges Präparat mit süß-scharfer Würznote, unverwechselbar durch sein Raucharoma sowie Honig. In diese Geschmacksrichtung geht auch die SoftFix Marinade American RibRub oG, während die SoftFix Marinade Bavaricus mit Whisky oG (1,2%vol. Alkohol) BBQ-Fans mit einer intensiven Whiskynote umgarnt. Farbe bringt das Gewürzsalz Green Dream oG, eine intensive, grüne Gewürzsalz Zubereitung mit einer ausgewogenen Würznote und kräftigem Geschmack, auf den Teller. www.beck-gewuerze.de

Mastern statt klopfen



Der Schnitzelmaster, der traditionelles Fleischklopfen ersetzt, arbeitet mit dem bewährten Verfahren zur Fleischmürbung, dem „Mastern®“. Dabei wird die Fleischfaser nicht gepresst oder gequetscht, sondern gedehnt. Mit den Geräten des gleichnamigen Unternehmens lassen

sich alle knochenlosen Fleischsorten gleich gut bearbeiten. Bisher nutzen über 10.000 Kunden dieses Verfahren mit den Handgeräten „Profi“ und „Maxi“. Um die Lücke zwischen den Handgeräten und der Automatikversion „Turbo“ zu schließen, erweiterte das Unternehmen die Produktpalette um die automatische Version SMK-2W-34 mit einer Kapazität von etwa 150 kg/Std.. Diese hilft Metzgereien Verarbeitungskosten zu senken und zugleich Fleisch mit besserer Qualität anzubieten. Das Modell „Turbo“ für die fleischverarbeitende Industrie schafft eine Kapazität von ca. 400 kg/Std. www.schnitzelmaster.de

Hygienisch eingetütet

Damit die Händehygiene beim zügigen Arbeiten an der Theke nicht vernachlässigt wird, entwickelte Franz Mensch das Quick&Clean Handschuhsystem. Das Funktionsprinzip ist wie folgt: Handschuh anziehen, um Lebensmittel anzufassen. Handschuh ausziehen und ablegen zum Kassieren. Das Produkt kann mobil am Körper getragen oder an einem festen Platz eingesetzt werden und besteht aus einem Kunststoffring, einem Hygienehandschuh und einer magnetischen Ablage. Beliebiges Rein- und Rauschlüpfen ist laut Hersteller ohne Verheddern oder Schwitzen schnell möglich. Das System ist mehrmals verwendbar. www.franz-mensch.de



Digital auszeichnen



Das digitale Auszeichnungssystem von Shop-IQ gewährleistet eine stets aktuelle und rechtskonforme Auszeichnung von Produkten und Speisen. Mit dem Modul Price-Label können Animationen, Fotos, Grafiken und Videos

dargestellt werden. Das Modul ist eine webbasierte Lösung. Die Steuerung erfolgt via Web oder vor Ort über ein Tablet oder die Computerkasse. Das reduziert Kosten für die Installation und den Betrieb. Benötigt werden nur ein Stromanschluss und eine Internetverbindung. Wird Price-Label mit dem Warenwirtschafts- und Kassensystem verbunden, garantiert das die sofortigen Änderungen und Ergänzungen des Preises und der Produktinformation im digitalen Auszeichnungssystem. Die Anordnung und die Darstellung lassen sich auf einem Dashboard selbst generieren und einstellen. Zudem bietet Shop-IQ die professionelle Produktion digitaler Vorlagen an. Mit Aichinger wurde zudem eine belegungsabhängige, energiesparende Lichtsteuerung der Kühltheke entwickelt. Entsprechend der in Price-Label dargestellten Produkte werden Farbe, Helligkeit und Intensität damit automatisch angepasst. www.shop-iq.eu

Know-how unter der Haube

Smartes Touch-Display, Ein-Knopf-Bedienung, sprachneutrale Benutzeroberfläche und selbsterklärende Piktogramme kennzeichnen die neuen Haubenspülmaschinen der PT-Serie von Winterhalter. Die PT, die es in drei Maschinengrößen gibt, lässt sich über Software-Einstellungen dem Spülgut und dessen Verschmutzungsgrad anpassen.

S-förmige Spülfelder garantieren eine flächendeckende Verteilung des Wassers.

Das Vierfach-Filtrationssystem gewährleistet kontinuierlich sauberes Spülwasser. Die variable Wasserdruckregulierung VarioPower passt den Spüldruck exakt dem jeweiligen Spülgut und dem Verschmutzungsgrad an. Die serienmäßige Abwasserrückgewinnung EnergyLight nutzt die Energie des Abwassers zum Aufheizen des kalten Zulaufwassers. Das schont Ressourcen und spart laut Hersteller Energiekosten von bis zu 10 % ein. Durch die neue Haubenautomatik lässt sich die Maschine ohne Kraftaufwand öffnen und schließen. Die Haube schließt per Knopfdruck: über das Display oder einen ergonomisch positionierten Taster. www.winterhalter.de/pt



Fotos: Franz Mensch, Shop-IQ, Winterhalter Gastronomie



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, E-Mail: 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:

Heike Sievers, Horst Buchmann, Andrew Fordyce

Anzeigen:

Bernd Moeser (Leitung) -200 Kilian Roth -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) -270
Mario Reischl (m.reischl@blmedien.de) -272

Bezugspreis:

Erscheint 6-mal jährlich, 90 € jährlich inkl. Porto u. MwSt. Ausland 105 € inkl. Porto. Einzelpreis Inland 19 €, Ausland 21 € (alle Preise inkl. Versandkosten und MwSt.). Der Abopreis 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...

www.hele.de

HELE GmbH
Gutenbergstr. 16 · 91560 Heilsbronn · Tel. 09872 / 9771-0

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 NEUEM 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.

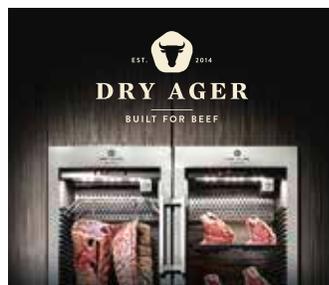
boyens backservice

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
▲ Kutttern
▲ Wolfen



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



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 Reinigung neu gedacht wird, ist es **next level cleaning.**



Individuelle und ressourcenschonende Reinigungssysteme für vielfältigste Anwendungen.

www.walter-cleaningsystems.de

Ladengestaltung



Das digitale Kunden-Informationssystem für die moderne Fleischerei



Moderne Kundeninformation 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



Kunstdärme



Kunstdärme für jede Anforderung
Ihr Partner für flexible Folien
Hans Schütt e. Kfm. · info@hans-schuett.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
E-Mail: 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

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

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

Spendenkonto

IBAN: DE88 3702 0500 0008 1578 00

BIC: BFSWDE33XXX

Bank für Sozialwirtschaft

Rauchstockwaschmaschinen



Rauchstockwaschmaschinen, Kochpressen, Schinken- und Spindelpressen, Rauchwagen
Eichendorffstr. 5
91586 Lichtenau
Telefon: (0 98 27) 3 5 34
Telefax: (0 98 27) 75 04
Eberhardt-GmbH@t-online.de
www.eberhardt-gmbh.de

Schinken-/Spindelpressen



Rauchstockwaschmaschinen, Kochpressen, Schinken- und Spindelpressen, Rauchwagen
Eichendorffstr. 5
91586 Lichtenau
Telefon: (0 98 27) 3 5 34
Telefax: (0 98 27) 75 04
Eberhardt-GmbH@t-online.de
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



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
E-Mail: 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
E-Mail: info@gmb-fm.de



Systemzubehör für Bedientheken



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

Der neue Familienkalender 2022 des Fleischerhandwerks



- Ihr Firmeneindruck wirbt ganzjährig für Ihr Geschäft – wahlweise in schwarz oder farbig
- Auch ohne Eindruck als f-Marken-Version erhältlich
- Leckere Rezeptideen und wertvolle Tipps Ihres Fleischer-Teams



Musterkalender und weitere Informationen:
www.blmedien.de/familienkalender

Telefon: 02103 / 204 310 oder E-Mail: familienkalender@blmedien.de



Die perfektionierte „WUDU“:

Kühlen statt Duschen!



Der Einsatz, der „Spar-Dusche“
WUDU garantiert Ihnen:

bis zu 95% weniger Wasser

bis zu 2% weniger
Gewichtsverlust

Erhaltung Ihrer Aromastoffe

Stabile Farbe

Darüber hinaus arbeiten Sie
nachhaltig und leisten einen
beachtenswerten Beitrag für
die Umwelt.

Sie finden uns auch auf
der SÜFFA

