



5/2022  
www.fleischer-handwerk.de

# FLEISCHER-HANDWERK

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

REGENTIN NR. 8

Weißwurstkönigin  
Lena II.



NACHHALTIGKEIT

Mehrweg im  
Take-away

FLEISCHER MIT ERFOLG

Landhof Kömpel  
Großenlүder

Digitale **HACCP** Dokumentation  
inklusive Rückverfolgbarkeit!



Jetzt **3 Monate**  
kostenlos testen!

**APP**solut einfach!  
**DIE HACCP APP.**



# PAPAGEI ODER LÖWE?



Marco Theimer  
Chefredakteur  
FH Fleischer-  
Handwerk

**W**ie bitte? Was kommt denn jetzt? Ein Ausflug in den Dschungel? Nein: ein Vergleich. Einer der mit Demokratie zu tun hat. Mit jedem Bürger und mit denen „da oben“, wie es die meisten gerade nennen. Nie war eine Bundesregierung so unbeliebt, glaubt man den Massenmedien – nicht nur den liberalen und konservativen. Knapp ein Jahr nach der Bundestagswahl sind wir immer noch im Krisenmodus: erst die Corona-Pandemie, dann der russische Angriffskrieg auf die Ukraine und damit verbunden die Energiekrise, die vermutlich jetzt erst so richtig Fahrt aufnimmt. Das haben sich die Selfie-Ampel-Koalitionäre sicher ganz anders vorgestellt. Sie wollten gestalten, Neues auf den Weg bringen und unser Land nach 16 Jahren Merkel-Regierung fit für die Zukunft machen – und nebenbei die Klimakrise bekämpfen. Stattdessen werden die kritischen Stimmen aus den eigenen Reihen und die der „Wutbürger“ wieder lauter. Skeptiker warnen sogar vor gewalttätigen Demos im Herbst und Winter.

Vor allem die Energiekrise bringt auch die Betriebe des Fleischer- und Metzgerhandwerks in große Bedrängnis, die – und da darf man nicht die Augen davor verschließen – auch einige „Opfer“ fordern wird. Aufgrund der mehrfach gestiegenen Kosten für Gas pro Monat werden Betriebe aufgeben. Um dem entgegenzuwirken engagieren sich auch der Deutsche Fleischer-Verband, der Fleischerverband Bayern und andere Landesverbände und suchen parteiübergreifend das Gespräch mit politisch Verantwortlichen auf so vielen Ebenen wie möglich. Sich seinem Schicksal zu ergeben ist keine Lösung! Es lohnt sich für das zu streiten und zu kämpfen, was man sich über Jahre aufgebaut hat. Fordern Sie gemeinsam mit Kollegen und Kolleginnen Politiker aus ihrer Region auf, sich ihre Betriebe anzusehen und tragen Sie ihnen ihre Probleme und Nöte persönlich und mit Nachdruck vor! Einige haben das schon getan, es müssen aber noch mehr werden, die diesen Weg gehen! Nur wenn möglichst viele ihre Positionen vertreten, kann man etwas bewegen. Demokratie bedeutet Diskussion und lebt vom Diskurs und Kompromissen, von denen viele etwas haben.

Immer nur zu schimpfen und zu zetern bringt niemanden weiter. Auch nicht das nachzuplappern und in den sozialen Medien zu teilen, was einem andere zutragen – vor allem via Facebook, Instagram, WhatsApp oder Telegram. Die Technologie dahinter bewirkt, dass man zwar virtuell Gleichgesinnte „findet“, doch fruchtbar und konstruktiv ist das nicht. Papagei oder Löwe? Nachplappern und schimpfen oder mit Verstand und Instinkt handeln? Und für seine Sache eintreten. Sich einmischen, Lösungen finden und Herausforderungen gemeinsam meistern. Und nicht einer „bewegten wütenden Masse“ folgen, die unserer Demokratie schaden will.



# Meat & Greet 2022

Fleischerhandwerk und Metzgerei der Zukunft

4. Fachkonferenz  
19./20. Oktober 2022  
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](mailto:info@management-forum.de)

22



**BRANCHENBLICK**

Meinung: Papagei oder Löwe? ..... 3  
 Kurz notiert ..... 5  
 Im Fokus: Metzgerhandwerk Bayern... 8  
 Jubiläum: 40 Jahre Höcker ..... 44

**NACHWUCHS**

Metzgerei Max Gruber:  
 Bayern im Braten..... 12

**PRODUKTION**

Veggie-Food:  
 Der Technik ist es Wurst ..... 14  
 Interview: Hilmar Reiß  
 – Retro in der Edelhülle ..... 17  
 Energie der Sonne nutzen ..... 48

**WEITERBILDUNG**

1. BFS: Gemeinsam zum Titel ..... 21  
 Natürlich aus dem Wald ..... 42

**DRY AGE**

Smart veredeln / Dry aging Bibel .... 28  
 Eye-Catcher-Story ..... 30  
 Aus Australien um die Welt ..... 32

**MEHRWEGSYSTEME**

Mit oder ohne Pfand ..... 34  
 Interview: Mehrweg-Mittagstisch ..... 36

**HYGIENE**

H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>: Mikroben kalt erwischen ..... 39

**MUTMACHER – TEIL 9**

Familienmetzgerei Hausner:  
 Mit Stolz und Haltung..... 46

**RUBRIKEN**

Neu auf dem Markt / Impressum .... 51  
 Gesucht & gefunden..... 53

*Titelbild: Die Metzgerstochter Lena Rothkopf (20) aus Zwiesel ist die achte Bayerische Weißwurstkönigin und setzt sich 2022 und 2023 für das Metzgerhandwerk sowie die bayerische Kultwurst ein. Foto: Fabian Mühlbauer*

28



34



48



26



**FLEISCHER MIT ERFOLG**

Großenlüder:  
 „Filestück“ am Hof  
**Familie Kömpel ..... 22**

Gächingen:  
 Digital im Ländle  
**Ludwig Failenschmid..... 24**

Berlin:  
 Der mit den Wölfen trainiert  
**Jörg Erchinger ..... 26**

12



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

Dieser Ausgabe liegen Beilagen von KWS Küttler (Neuental-Gilsa), der Handmann Maschinenfabrik (Biberach), SenerTec Kraft-Wärme-Energiesysteme (Schweinfurt), Syner.Con/AproCon (Oldenburg) und eine Abo-Verlagsbeilage zum Event „Meat & Greet 2022“ bei. Wir bitten um freundliche Beachtung!



**Katharina Koch,  
Landfleischerei Koch  
„Fleisch ist kein Gemüse“**

Im neuen Buch „Fleisch ist kein Gemüse“ hält Fleischermeisterin Katharina Koch ein Plädoyer für das echte Handwerk und zeigt, dass eine gesunde Beziehung zwischen Nutztieren, Bauern, Metzgern und Genießern möglich ist. Bis ihr Vater sagte, dass er die historische Familienmetzgerei aufgeben müsse, arbeitete sie bei den Vereinten Nationen in New York. So fasste die Politologin den mutigen Entschluss ins nordhessische Calden zurückzukehren, Metzgermeisterin zu werden, den Betrieb zu übernehmen und sich weiterhin der luftgetrockneten Spezialität Ahle Wurst zu widmen. Katharina Koch, Fabian und Cornelius Lange: „Fleisch ist kein Gemüse“, Vachendorf: Nova MD Verlag, 194 Seiten, 19,90 Euro.



**8. World Steak Challenge  
Bestes Steak der Welt gesucht**

Steak-Liebhaber fiebern der World Steak Challenge entgegen, die am 27. und 28. September 2022 in Dublin stattfindet. Einmal mehr landen die besten Rindfleischstücke von Rinderzüchtern und -haltern, Rindfleischverarbeitern, Markenproduzenten, Steak-Farmern und Großhändlern auf dem Prüfstand. Mit mehr Anmeldungen als je zuvor aus insgesamt 20 Ländern wird die diesjährige Challenge ein echtes Kräftemessen. Eine Jury, bestehend aus über 60 unabhängigen Experten, entscheidet die Challenge in den drei Kategorien Filet, Rib Eye und Sirloin. Offizieller Gastgeber der Veranstaltung ist die halbstaatliche irische Handelsagentur Bord Bia. [www.worldsteakchallenge.com](http://www.worldsteakchallenge.com)

**Fürther Fleischergehilfen-Verein  
10. Saukopf-Essen**

Es ist etwas für Liebhaber herzhafter Genüsse und eine liebevoll gewordene fränkisch-kulinarische Tradition: Nach zweijähriger Pandemie-Pause lockte das zehnte Saukopf-Essen des Fleischergehilfen-Vereins Fürth gut 80 Gäste auf die „Ranch“ des Vorsitzenden Günter Wuttke in Krehen bei Wilhermsdorf. Der 1878 gegründete Verein zählt gut 130 Mitglieder. 30 halbe Schweinsköpfe kochten drei Stunden lang neben 6 kg Haxenfleisch, drei ganzen Bäuchen, je zehn Stück Kassler, Zungen, Nieren und Herzen in drei holzbefeuerten Kesseln. Mehrere Kollegen und der Schlacht- und Zerlegebetrieb Röwe hatten die Fleischteile gestiftet. Stefan und Michael Siemandel legten sie zuvor in ihrer Metzgerei in Wilhermsdorf in Salzlake ein. Mit Sauerkraut und Bauernbrot, Pfeffer, Salz und Meerrettich kamen die deftigen Leckereien dann auf den Tisch. [www.handwerk-fuerth.de](http://www.handwerk-fuerth.de)



**MARKENSCHAUFENSTER**

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

**7.700 Facebook-Follower!**  
Schon geklickt?  
**FH**



**Multivac  
Familienfest zum 60.**

9.000 Gäste – darunter aktuelle und ehemalige Mitarbeiter\*innen sowie deren Familien feierten nach zwei Jahren Corona-Pause den 60. Geburtstag von Multivac in Wolfertschwenden. Das Motto lautete: „One World. One Multivac“. Viele Beschäftigte sind bereits in der zweiten oder gar dritten Generation für das Unternehmen tätig. Dazu Christian Traumann, Geschäftsführender Direktor: „Für uns war es eines der Highlights des Jahres, dass wir endlich gemeinsam ausgelassen feiern konnten.“ Für die Gäste gab es stündliche Führungen durch die Produktion. Im Technical Innovation Center (TIC) und im Technical Application Center (TAC) erlebten sie, wie individuelle Maschinen und Anlagen für Kunden aus aller Welt konzipiert und getestet werden. Auf dem über 133.000 m<sup>2</sup> großen Gelände waren zahlreiche Essensstände mit Köstlichkeiten aus verschiedenen Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist, verteilt. Die Gäste genossen regionale Currywurst, Bauernfladen mit Käse, Pommes aber auch Wok-Gemüse mit Mie-Nudeln. Auch die Kinder erlebten einen aufregenden Tag. Sie amüsierten sich auf den Hüpfburgen „Hund“ und „Ninja“, der Riesenrutsche „Dschungel“, auf einem Autoparcours und dem Kettenflieger. Strahlende Kinderaugen bewirkte auch das Kinderschminken und ein Märchenerzähler. Für die musikalische Begleitung sorgten die eigene Kapelle, die Wolfertschwendener Musikanten sowie die Band „Hindervier“ [www.multivac.com](http://www.multivac.com)

**W** SEIT 1990  
Winter Kühlfahrzeuge®  
[www.winter-kuehlfahrzeuge.de](http://www.winter-kuehlfahrzeuge.de)

**HOKUMA**  
VERKAUFEN LEICHT GEMACHT  
   
Tel.: 02208 99 49 868  
[www.hokumat.de](http://www.hokumat.de)

# WEISSWURSTKÖNIGIN LENA II.

Zum ersten Mal kommt die Bayerische Weißwurstkönigin aus dem Bayerischen Wald: Lena Rothkopf (20), Industriekauffrau und Tochter eines Metzgers aus Zwiesel.

Ende Juli wurde die junge Zwieselerin von der Metzger-Innung ArberLand in Bodenmais gewählt. Vor allem mit ihrem Fachwissen und ihrer Leidenschaft für das bayerische Metzgerhandwerk überzeugte sie das „Organisations-Komitee Weißwurstkönigin“. Ihre Amtszeit beträgt ein Jahr. Sie folgt auf Franziska Hollandt-Schalk aus Weilheim, die im Herbst 2019 im Joska-Glasparadies gewählt wurde, über die Corona-Zeit hinweg zwar wenige Termine wahrnehmen konnte, aber trotzdem im Amt blieb. Auch die achte Bayerische Weißwurstkönigin darf sich u. a. über ein

Preisgeld in Höhe von 1.000 Euro und ein Dirndl von Couture Astrid Söll aus Regensburg freuen. Nach ihrem Realschulabschluss absolvierte Lena Rothkopf eine Ausbildung zur Industriekauffrau. „Aber mein Vater ist Metzger und ich habe schon als Kind gerne mitgeholfen“, sagte sie der Passauer Neuen Presse nach ihrer Wahl. Für gute Weißwürste aus dem Metzgerhandwerk sei sie stets zu begeistern. Nach dem Aufruf der Metzger-Innung ArberLand im Frühjahr bewarben sich laut Obermeister Stefan Einsle 21 Kandidatinnen für das beliebte Amt. Als neue Weißwurstkönigin



repräsentiert Lena II. nun das bayerische Metzgerhandwerk und wirbt für die traditionelle Weißwurstkultur. Termine wie die Internationale Grüne Woche in Berlin oder der Neujahrsempfang des Bayerischen Minister-

präsidenten warten auf sie. Ihre ersten offiziellen Auftritte hatte sie beim „Bodenmaier Kultursommer“ sowie beim Einzug zum Gäubodenfest in Straubing. [www.mymetzger.de](http://www.mymetzger.de)  
[www.weisswurstkoenigin.de](http://www.weisswurstkoenigin.de)

## RHÖNER SCHINKEN



Beim 11. Rhöner Wurstmarkt am 8./9. Oktober 2022 in Ostheim vor der Rhön sucht eine fachkundige Jury auch den besten Rhöner Schinken.

erneut fordert ein Wettbewerb den Ehrgeiz der Rhöner Metzger heraus. Auch die Besucher können ein Votum dafür abgeben. Im Vorfeld der genussvollen Veranstaltung reichen Metzgerbetriebe Kostproben dafür ein. Eine Fachjury bewertet dann am Wurstmarkt-Samstag im Rahmen einer Blindverkostung Aussehen, Farbe, Konsistenz und Geruch der Proben. Der Geschmack bildet den letzten Punkt der Bewertung und wird mit den Punkten 0 (ungenügend) bis 5 (sehr gut) eingestuft. Zur Jury zählen: Werner Braun (stv. Landesinnungsmeister Fleischerverband Bayern), Thomas König (Mitglied Slow Food Chef Alliance Deutschland) und Hermann Schmitt (Geschäftsführer, Fränkischer Weinbauverband). Das

fachgerechte Aufschneiden der Probierstücke übernimmt der Schinkensommelier und Cortador Sebastian Endres. Die Prämierung der Schinken erfolgt am 9. Oktober 2022 um 11 Uhr vor dem Rathaus. Auch die Publikumsentscheidung wird dann bekanntgegeben. Mit dem neuen luftgetrockneten Rhöner Schinken steht eine weitere Spezialität dort im Fokus. Als Schirmherrin dafür nimmt Staatsministerin Michaela Kaniber den Anschnitt des „Rhöner Biosphären-Schinkens“ vor. Dieser soll eine besondere Strahlkraft für die Kunst des dortigen Metzgerhandwerks entwickeln. Den Schinken kennzeichnet unter anderem die einheitliche Würzung mit Naturgewürzen sowie die luftgetrocknete Reifung. [www.rhoener-wurstmarkt.de](http://www.rhoener-wurstmarkt.de)

Fotos: Metzger-Innung ArberLand, Alexander Martin

# KREATIVER NACHWUCHS

15 angehende Metzger und Fachverkäufer\*innen aus Oberbayern feierten den Abschluss ihrer Ausbildung



### Das sind die erfolgreichen Nachwuchskräfte

**Metzger:** Chiedozi Anih, Leonardo Del Toro, Louis Häuserer, Stefan Hundseder, Florian Pflügler und Michael Steininger.

**Fachverkäufer/innen:** Mert Koc, Thomas Pipieri, Daniel Schön, Emily Truetsch, Mirsad Velic, Julia Weber, Elson Zubaj (plus zwei Absolvent\*innen, die anonym bleiben möchten).

Beim Nachwuchs der Metzgerinnungen aus den Landkreisen Erding, Freising, Ebersberg und Dachau lauteten in diesem Jahr die Prüfungsaufgaben: Rinderhinteriertel zerlegen, daraus Würste oder regionale Produkte wie Pasteten herstellen sowie vollständige Gerichte zubereiten. Nicht zuletzt mussten die Prüflinge ihre Werke dekorativ anrichten. Dies präsentieren die jungen Damen und Herren auf dem Abschlussfest der Gesellen- und

Abschlussprüflinge der Abteilung Nahrung im Staatlichen Beruflichen Schulzentrum in Freising.

Alle Prüflinge agierten getreu der Devise, „Das Auge isst mit“. Obst und Gemüse sowie Salate und Gebäck wurden explizit eingesetzt, um den Fleisch- und Wurstprodukten ein noch appetitlicheres Antlitz zu verleihen. Für einen Teil der Metzgerprüflinge ging es vor dem Abschlussfest noch erheblich handfester zur Sache. Sie ergänzten ihre Ausbildung um eine Schlachtprüfung. Die angehenden Fachverkäufer/innen mussten unter anderem ihre Skills im Beratungs- und Verkaufsgespräch beweisen. Darüber hinaus legten sie aufwändig dekorierte Schinkenplatten und stellten Geschenkkörbe mit Wurstwaren zusammen. Handwerkliches und rhetorisches Geschick war bei der Zusammenstellung eines Menüs im Rahmen eines Beratungsgesprächs gefragt. Bei der Zubereitung eines Fleischgerichtes und einer Nachspeise verhalfen auch Kochkünste zum Gesellenbrief. Und so gab es beim Fachlehrer Rainer Heidecker und der Fachbetreuerin Nahrung Angela Albertz einmal mehr ein lachendes und ein weinendes Auge beim Abschlussfest. Ein lachendes, weil die Nachwuchskräfte ihre Ausbildung abgeschlossen haben, ein weinendes weil man Abschied nahm. *chb*  
[www.bsz-fs.de](http://www.bsz-fs.de)



### Goecom

### Unternehmensnachfolge geregelt

Mit Wirkung zum 1. Januar 2021 legte Bernd Ratzel (mi.), Gründer und alleiniger Gesellschafter der Goecom GmbH & Co. KG, Kronau, sein Unternehmen in die Hände von Patric Leu und Christian Riffel. Die neuen Inhaber sind schon seit Mitte 2020 Geschäftsführer des Softwarespezialisten. Christian Riffel (44, li.) ist seit 2008 im Unternehmen. Als Leiter der Entwicklungsabteilung absolvierte er ein Elektrotechnik-Studium und eine Informatiker-Ausbildung. Der gelernte Koch Patric Leu (37, re.) mit Zusatzausbildung Med. Dokumentation hatte seit 2017 bis zum Wechsel in die Geschäftsführung die Support- und Hotline-Leitung inne. Bernd Ratzel beschäftigte sich seit 2018 mit seiner Nachfolge. Die Regelung verzichtet bewusst auf externe Investoren. Die neuen Inhaber sind mit der Branche vertraut sind, kennen die Kunden und haben Ratzels Philosophie mitgestaltet. Die Übernahme der Verantwortung erfolgte fließend. Der Firmengründer wird nach fast 40 Jahren in der Backbranche seine bisherigen Aufgaben weiter wahrnehmen und steht als Ansprechpartner, Entwickler und Berater zur Verfügung. Bodenständig und innovativ führen die neuen Inhaber das Unternehmen weiter. Erste Schritte sind mit der Ausweitung des Produktportfolios auf das gesamte Lebensmittelhandwerk erfolgt. [www.goecom.de](http://www.goecom.de)

Fotos: C. Blümel, Goecom

**Vespermesser**, 23 cm mit Prägung oder Laser, ab € 1,55 + MWST

[www.burkhardt-werbe.de](http://www.burkhardt-werbe.de) **Kühltragetasche** 40 x 34 + 13 cm mit Druck ab € 2,59 + MWST

Tel. (07031) 275 275 • Fax 27 99 74

Katalog anfordern!

**TRANSPORTIEREN, KÜHLEN, VERKAUFEN.**

**WÖRMANN**  
www.woermann.eu

QR Code

ca. 2000 Anhänger  
500 Gebrauchte

FÜR ALLE ERHÄLTZBEREICHE.

WÖRMANN GmbH - Torstraße 29 - 85241 Hebertshausen - 08131/29278-0 - [www.woermann.eu](http://www.woermann.eu)



Staatsministerin Michaela Kaniber, Michael und Katharina Walk, Metzgerei Bonebeger (Schongau)



Metzgerei Dees Partyservice & Catering (Würzburg)



Metzgerei Fischer (Neuhaus am Inn)



Metzgerei Gall (Schondorf am Ammersee)



Artur und Thomas Gierstorfer (Pfatter) und Bayerns Landesinnungsmeister Konrad Ammon



Metzgerei Max Gruber (Spalt-Großweingarten)



Fleischer-Fachgeschäft Manfred Max, (Hof)



Metzgerei Moser (Landsberg am Lech)



Platzmetzgerei Kühle seit 1845 (Weißenhorn)



Dorfmetzger Jürgen Reck (Möhrendorf)

# BAYERNS TOP 10

Die zehn besten Metzgereien im Freistaat zeichnete Ernährungsministerin Michaela Kaniber in München mit dem Staatsehrenpreis für das bayerische Metzgerhandwerk 2022 aus.

Der Staatsehrenpreis wurde in diesem Jahr zum zehnten Mal vergeben. Die Medaillen und Urkunden überreichte Michaela Kaniber den Preisträgern gemeinsam mit Landesinnungsmeister Konrad Ammon Mitte Juli bei einem Festakt im historischen Max-Joseph-Saal der Münchner Residenz. Neben den Preisträgern anwesend waren erstmals auch Landräte und Bürgermeister aus den jeweiligen Regionen. Zuvor dankte Konrad Ammon der Ministerin für ihre Unterstützung der Belange des Metzgerhandwerks in den vergangenen Jahren – nicht zuletzt für die ab 2023 geltenden Entlastungen bezüglich der Fleischhygienegebühren. Er betonte: „Brauchtum, Landwirtschaft und Fleisch gehören zu Bayern.“

Die Ministerin lobte die Preisträger 2022: „Sie haben eindrucksvoll unter Beweis gestellt, dass sie zu den allerbesten ihres Fachs gehören. Der Preis ist die verdiente Wertschätzung und Anerkennung für Handwerk auf höchstem Niveau. Sie sind Vorbilder für ihre Zunft, wenn es darum geht, hochwertige Lebensmittel zu schaffen. Darauf können sie zurecht stolz sein.“

Die Metzgereien Gall, Gierstorfer, Platzmetzgerei Kühle und der Dorfmetzger Jürgen Reck freuten sich über ihren ersten Preis. Zum dritten Mal errangen die Metzgereien Boneberger (2013, 2019, 2022), Dees (2016, 2019, 2022), Max Gruber (2016, 2019, 2022) und Moser (2015, 2019, 2022) die begehrte Auszeichnung. Mit ihrem sogar vierten Staatsehrenpreis geehrt wurden die Metzgereien M. Max (2013, 2016, 2019, 2022) und Fischer (2013, 2016, 2019, 2022).

Die Auszeichnung wird seit 2013 jährlich in Kooperation mit dem Landesinnungsverband



für das bayerische Fleischerhandwerk verliehen. Die Grundlage dafür sind dauerhaft hervorragende Ergebnisse bei der vom Verband jedes Jahr durchgeführten Qualitätsprüfung (seit 2019 Metzger Cup). Die Preisträger müssen dabei fünf Jahre in Folge Spitzenwerte erzielen. In diesem Jahr hatten sich 153 Innungsbetriebe dafür qualifiziert. „Für die dezentrale Lebensmittelversorgung und als verlässliche Partner unserer Landwirte sind sie unverzichtbar – gerade auch, wenn es um kleinere Mengen und besondere Qualitäten geht. Sie sind die verlässlichen Nahversorger“, so die Ministerin. Mit 3.011 Handwerksmetzgereien, etwa 38.000 Beschäftigten und 38 stationären Verkaufsstellen pro 100.000 Einwohner zählen die Metzger zu den größten Handwerksbranchen in Bayern. Mehr als jeder vierte deutsche Fleischerhandwerksbetrieb bildet im Freistaat aus. *mth* [www.stmelf.bayern.de](http://www.stmelf.bayern.de), [www.metzgerhandwerk.de](http://www.metzgerhandwerk.de)

### Die Preisträger 2022

- Metzgerei Boneberger, Schongau
- Metzgerei Dees Partyservice & Catering, Würzburg
- Metzgerei Fischer, Neuhaus am Inn
- Metzgerei Gall, Schondorf am Ammersee
- Metzgerei Gierstorfer, Pfatter
- Metzgerei Max Gruber, Spalt-Großweingarten
- Metzgerei Moser, Landsberg am Lech
- Fleischer-Fachgeschäft Manfred Max, Hof
- Platzmetzgerei Kühle seit 1845, Weißenhorn
- Der Dorfmetzger Reck, Möhrendorf

Foto: Giulia Iannicelli/SMELF

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



## Torrero

Der LEITHAMMEL unter den Fachportalen

- Tagesaktuelle Firmennachrichten
- umfassende Lieferantenübersicht

**leithammel gmbh**




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



# METZGER CUP 2022

Zum vierten Mal seit 2019 ruft der Fleischerverband Bayern Metzgereien zur freiwilligen Qualitätsprüfung Metzger Cup auf. Insgesamt findet die Prüfung zum 41. Mal in Folge statt.

**D**iese Prüfung dient nicht nur dem Erhalt hoher Qualitätsstandards im bayerischen Metzgerhandwerk, sondern sei auch eine ideale Eigenkontrolle. Jeder teilnehmende handwerkliche Metzgereibetrieb oder Berufsschule erhält nach einer erfolgreich bestanden Prüfung neben der Urkunde einen Pokal, der zur positiven Selbstvermarktung eingesetzt werden kann. Neben der sensorischen Beurteilung durch erfahrene Branchenfachkräfte, fließt auch das Ergebnis einer mikro-

biologischen Untersuchung in die Gesamtbewertung des zu prüfenden Produktes mit ein, die in diesem Zusammenhang einzigartig in Deutschland ist. So garantieren die Metzgereien ihren Kunden nachweislich eine geprüfte Keimfreiheit ihrer Erzeugnisse. Auf Wunsch ist eine Prüfung auf chemischer Ebene möglich – für einen Gesamtüberblick bezüglich des richtigen Wasser-, Fett- und Eiweißgehaltes. Auch Rohwurst kann hinsichtlich des aw- und pH-Wertes überprüft werden.

Zur Prüfung zugelassen sind alle Wurstwaren der Gruppen Rohwurst, Brühwurst (inkl. Halbdauerware, Rouladen, Pasteten) und Kochwurst sowie rohe und gegarte, gepökelte Fleischwaren – insbesondere Schinken. Die Proben werden unangekündigt telefonisch eingefordert. Auf Wunsch werden sie von einem Kurier abgeholt (nur in Bayern). Alternativ kann man sie selbst zu den angegebenen Zeiten beim Landesinnungsverband abgeben.

Im traditionellen Sonderwettbewerb wird 2022 die beste Speckwurst/Schwarzwurst (Leitsatz Nr. 2.232.9 – nicht unter 20 % Einlage) gesucht. Anmelden können sich die Betriebe bis zum 21. Oktober 2022. Die Auszeichnungen und Urkunden werden im Rahmen einer Festveranstaltung 2023 verliehen. Dauerhaft hervorragende Ergebnisse des Metzger Cups sind die Basis für den Staatsehrenpreis für das bayerische Metzgerhandwerk. [www.metzgerhandwerk.de](http://www.metzgerhandwerk.de)

## Fleischerschule Augsburg Erste Wildsommeliers mit Zertifikat

Rund 20 Fachkräfte aus der Branche absolvierten mit Erfolg an der Fleischerschule Augsburg den Premieren-Kurs zum Zertifizierten Wildsommelier (siehe auch Seite 42). Die Zertifizierung oblag dem Bayerischen Jagdverband. Erstmals bot der Fleischerverband Bayern diese Weiterbildung an. „Diese weltweit einzigartige Ausbildung soll nicht nur dem Trendthema Wild gerecht werden, sondern auch die Zusammenarbeit zwischen Metzgerhandwerk und Jägerschaft stärken“, heißt es aus dem Verband.



Der Kurs bietet neben viel Praxiswissen auch die nötige Theorie, um Kunden ein perfektes Geschmackserlebnis zu bieten. Neben der entsprechenden Kulinarik stehen die Sensorik und Weiterverarbeitung sowie die Zubereitung im Fokus. Internationale Referenten aus dem Jagd-, Fleisch- und Koch- sowie Food-Bereich zeigen die vielfältigen Möglichkeiten von Wildfleisch auf. Dazu gehören neben der entsprechenden Hygiene auch der ethische Umgang mit der Jagd sowie die mögliche Vermarktung der Wildspezialitäten und das Thema Foodpairing. Eine Fortsetzung des Kurses ist für Februar 2023 geplant. [www.fleischerschule.de](http://www.fleischerschule.de)

**Fleischerschule Augsburg**  
**Betriebswirte im Plan**

Die letzte schriftliche Prüfung des Vorbereitungskurses zum/zur Geprüften Betriebswirt/in (HwO) ist geschrieben. Damit sind die Teilnehmer\*innen des Kurses ihrem Abschluss ein großes Stück näher gekommen. Nun liegt noch die Projektarbeit vor ihnen. Der anspruchsvolle Kurs ist die Grundlage zur Führung eines Unternehmens. Die angehenden Führungskräfte werden auf die staatlich anerkannte Fortbildungsprüfung in der Handwerkskammer vorbereitet. Im Fokus stehen unter anderem: Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaft, Steuern & Recht sowie Marketing und Personalführung. [www.fleischerschule.de](http://www.fleischerschule.de)



**Fleischerschule Augsburg**  
**Fleischsommelier-Kurs Nr. 29**

Erneut schloss eine stattliche Anzahl an Damen und Herren erfolgreich ihre Weiterbildung zum Fleischsommelier ab. Auch Teilnehmer\*innen aus Österreich und der Schweiz waren dabei. Das Team der Schule und des Verbandes gratulierte ihnen herzlich. Und Kursleiter Stefan Ulbricht erinnerte daran: „Der Titel Fleischsommelier ersetzt nicht die Weiterbildung zum/zur Metzgermeister/in – sie ist ein Krönchen zur normalen Aus- und Weiterbildung.“ Nun solle man das erlernte Wissen nach außen tragen. Besonders freute ihn, dass der Kurs immer internationaler werde. „Sie stehen nun in der Öffentlichkeit, wenn es um Fleisch geht – nehmen sie diese Verantwortung als Genussbotschafter an“, betonte er. Der nächste Fleischsommelier-Kurs findet vom 7. bis 18. November 2022 statt: [www.fleischerschule.de](http://www.fleischerschule.de)



Fotos: Fleischerverband Bayern

# FLEISCH IST SCHÖN!

**Cuts-Plakate/Poster**  
in **DIN A1, A0** und auf **Leinwand**

Ob als Lehrplakat in der Wurstküche oder als äußerst dekorativer „Hingucker“ in Ihren Verkaufsräumen: Mit diesen Plakaten setzen Sie die Fleischcuts von Rind, Schwein und Wild ästhetisch und appetitlich in Szene.



Scan me

**Bestellung im Internet:**  
[www.blmedien.de/plakate](http://www.blmedien.de/plakate)





# BAYERN IM BRATEN

Mit ihrer Kreation Weißwurstbraten mit Brezenstangen siegten die Auszubildenden Laura Heiß und Finn Schwab aus der Metzgerei Max Gruber beim Debüt des Produktwettbewerbs YoungTastings auf der IFFA.

Und das kam so. Nach der Ausschreibung durch die Nationalmannschaft des Fleischerhandwerks rauchten in der Metzgerei in Spalt-Großweingarten tagelang die Köpfe. Nicht nur die von Laura Heiß (21) und Finn Schwab (17), die ihre Ausbildungen zur Fleischeri-Fachverkäuferin und zum Fleischer 2023 abschließen werden, sondern auch die der Inhaber Max und Carmen Gruber. Welches Produkt sollen wir machen? Was heißt kreativ? Welche Zutaten sollen da hinein? Nur einige Fragen, die es zu beantworten galt.

Und so setzten sie sich zusammen und tüftelten an den Zutaten und der Herstellung. „Das Produkt sollte bayerische Zutaten haben, aber keine Bratwurst sein“, sagt der Fleischer-Azubi, der sich zusätzlich mit einer Löwenzahn-Bratwurst bewarb. „Wir wollten auf jeden Fall noch ein gemeinsames Produkt, das sich vom Standard abhebt“, ergänzt Laura Heiß, die zudem einen Hanfsamenschinken einreichte. Auch für die Inhaber, die selbst bei vielen Wett-

bewerben erfolgreich und viele Jahre Trainer beim Bundeswettbewerb der Fleischerjugend waren und heute Trainer der Nationalmannschaft des Fleischerhandwerks sind, war das eine Herausforderung. „Laura und Finn sollten ein Produkt schaffen, mit dem sie sich identifizieren und mit dem sie bei den Kunden auch



für sich eintreten können. Denn: Das motiviert unheimlich“, betont Carmen Gruber. Und ihr Mann Max ergänzt: „Ziel beim Weißwurstbraten war ein klares Schnittbild, trotz der unterschiedlichen Zutaten, das er warm und kalt essbar ist und ein intensives Geschmacksbild aufweist.“

## WAS KOMMT HINEIN?

Und so einigten sie sich auf diese Zutaten: Schweinebauch, Kalbsbrät mit Kräutern, lange, dünne Brezenstangen (Laugengebäck), Weißwurstbrät und süßer Senf. Wer hinsieht, bemerkt, dass es sich um eine Abwandlung von Zutaten aus dem Weißwurst-Umfeld handelt. Die Basis des Weißwurstbratens ist ein gutes Stück Schweinebauch. „Danach wird die Kalbsbrätfüllung hergestellt und der Bauch damit bestrichen. Dann werden die Brezenstangen in gleichmäßigen Abständen darauf platziert“, beschreibt Laura Heiß. „Nun das Weißwurstbrät mit süßem Senf vermengen und als festen Kern in die Mitte der Fläche legen“, ergänzt Finn Schwab. Die Zwischenräume werden immer wieder mit Kalbsbrät ausgefüllt. Zum Schluss alles von einer Seite her aufrollen, mit einer Schur – ähnlich wie beim Rollbraten – abbinden und garen.

„Das ist ein gutes Beispiel dafür, warum ich mich als Abiturientin für einen Beruf im Handwerk entschieden habe. Die Erfahrungen dabei und das man sieht und schmeckt, für was man arbeitet, erfüllen einen ungemein. Wichtig für meine Berufswahl war auch, dass der Betrieb selbst schlachtet“, sagt sie. Dem stimmt Finn Schwab zu. Schade finden sie es aber, dass nur wenige junge Leute ohne Hintergrund eines eigenen Metzgerbetriebs diesen Weg gehen. Gespannt verfolgte sie auf der IFFA dann den Tag des Wettbewerbs auf allen möglichen Social Media-Kanälen und freute sich ebenso wie ihre Mitstreiter über den Erfolg.

Den Wanderpokal brachte Franz Prostmeier, Mitglied der Nationalmannschaft, persönlich vorbei. Ein Gruppenfoto mit dem gesamten Gruber-Team war Pflicht. Verkauft wird der Weißwurstbraten am Stück zu 1 Kilo, als Aufschnitt oder Scheiben zum Braten. Bald wird es auch ein Instagram-Video dazu geben. Ein Erlebnis für alle Beteiligten war das Ganze allemal und Carmen Gruber resümiert: „Beide sind jetzt noch motivierter als zuvor und es ist nicht zu erkennen, dass es etwas gibt, was ihnen keinen Spaß an ihrem Beruf macht.“ *mth*  
www.metzger-gruber.de

# MEAT & GREET 2022



Zum vierten Mal laden FH Fleischer-Handwerk und das Management Forum Starnberg am 19./20. Oktober 2022 in Fürstenfeldbruck zum Netzwerk-Event „Meat & Greet“ ein.

**D**ies ist nach der Premiere 2019 und den zwei unter den Corona-Bedingungen durchgeführten Veranstaltungen 2020 und 2021 bereits die vierte Kooperation der beiden Partner. Inhaltlich ist das diesjährige Vortragsprogramm breit gefächert und greift wichtige Trends und Herausforderungen der Gegenwart sowie der Zukunft auf.

Exemplarisch sind die Fachvorträge von Dr. Malte Rubach zur Ernährung der Zukunft, Metzgermeisterin Victoria Blüm zum Thema „Kultiviertes Fleisch“, dem Maestro-Cortador Ronny Paulusch zum Thema „Fleischreifung 2.0“ oder die Praxisberichte der Event-Metzger Christian Holz (Original Sonsbecker Grillmeister) und Steffen Michelsen genannt. Zwei Tage lang erwartet die Teilnehmer\*innen ein informatives und praxisnahes Programm mit Branchen-Experten sowie Namen „über den Teller- rand hinaus“. Für den Abend des ersten Tages ist ein Streetfood-Get-together mit leckeren Spezialitäten vorgesehen. Abonnenten von FH Fleischer-Handwerk erhalten auf den Veranstaltungspreis einen Rabatt von 50 €. Anmeldung und Infos gibt es unter [www.management-forum.de/meatandgreet](http://www.management-forum.de/meatandgreet).



## Die Referenten/-innen

- **MODERATION:**  
**Gesa Gröning**, Moderatorin & Journalistin
- **Dr. Malte Rubach**, Ernährungswissenschaftler & Autor
- **Victoria Blüm**, Metzgermeisterin & Produktionsleitung „Blüm. Die Metzgerei“
- **Florian Moosmann**, Metzgermeister, Metzgerei/Gasthof Hermle „Zur Hoffnung“, Fleischerhandwerk – wir sind anders e.V.
- **Christian Böhm**, Unternehmer & Mutmacher, Böhm.media
- **Holger Reising**, Bayerische Landesanstalt für Landwirtschaft, Institut für Agrarökologie
- **Ronny Paulusch**, „Der Fleischsommelier“ & Maestro-Cortador
- **Julian Bonn**, Mitgründer MeatApp
- **Sven Giebler**, Digitalberater & zertifizierter Business Coach
- **Johannes Bechtel**, Fleischermeister, Fleischerei Bechtel, Juniorenverband des deutschen Fleischerhandwerks
- **Christian Holz**, Fleischermeister, Fleischsommelier, Betriebswirt (Original Sonsbecker Grillmeister)
- **Steffen Michelsen**, Fleischermeister & Koch, Inhaber Fleischerei Michelsen, BBQ & Events

Fotos: Management Forum Starnberg

## UNSERE PLANTFIX-RANGE

Komplettmischungen auf Erbsenproteinbasis zur Herstellung von Burger-Pattys, Cevapcici oder Grillspießen



Mehr Infos unter [www.raps.com](http://www.raps.com)

# DER TECHNIK IST ES WURST...

Auf der IFFA 2022 war es das Thema schlechthin und an kaum einem Messestand wurde nicht darüber gesprochen. Doch eignen sich fleischlose Alternativen auch für die Spezialitäten-Theke im Fleischerhandwerk? Eine Annäherung.



**P**flanzenbasierte Ersatzprodukte als Alternative zu Fleisch und Wurst sind ein Wachstumssegment bei vegetarisch-veganen Konsumenten, vor allem aber bei der steigenden Anzahl sogenannter Flexitarier, die ihren Fleischkonsum aus unterschiedlichen Gründen reduzieren. Plantbased Fleisch-Analoga, Fleisch-Imitate, „Fleisch“-Produkte oder Fake-Fleisch-Produkte, wie diese neuartigen Lebensmittel auch bezeichnet werden, imitieren Textur, Geschmack, Geruch und Aussehen echter Fleischprodukte und orientieren sich auch an deren Bezeichnungen, was nicht nur im Handwerk oder bei fleischaffinen Zeitgenossen wenig Verständnis zur Folge hat. Pflanzliche Alternativen zu beliebten Fleischprodukten online oder im Supermarkt zu finden, ist leicht: vegane Fleischwurst, vegetarische Burgerpatties oder Grillsteaks aus Pflanzenproteinen liegen ganz selbstverständlich aus und werden auch von Menschen gekauft, die einfach weniger Fleisch essen möchten oder Abwechslung suchen. 2021 ernährten sich nach Angaben des Bundesministeriums

für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) 10 % der Deutschen vegetarisch und 2 % vegan – jeweils doppelt so viele wie noch ein Jahr zuvor. Das sind – glaubt man der NGO ProVeg – über 10 Mio. Menschen, die sich für eine solche Ernährung entscheiden. Nicht nur für die Lebensmittel-Multis und -Händler bieten die Gewürz- und Ingredients-Hersteller Lösungen und Produkte für dieses Trendthema an. Zwei Beispiele in diesem Kontext führt *Beck Gewürze und Additive* im Sortiment. Für vegetarischen Aufschnitt bzw. Würstchen eignet sich ein gleichnamiges

pulverförmiges Präparat, das mit anderen Bestandteilen einer Rezeptur im Vakuumkutter auf höchster Geschwindigkeit zu einer homogenen Masse verarbeitet wird. Danach in Därme füllen, bis zu einer Kerntemperatur von 85°C erhitzen und im Intervall duschen. Das zweite Produkt *Beck Emulsan Gemüse* erleichtert das Herstellen vegetarischer Gemüsebur-



Handtmann Maschinenfabrik

ger und -patties, Bratwürstchen und Cevapcici. Im Kutter zusammen mit den restlichem Gemüse und Zutaten vermischen und auf die gewünschte Körnung bringen. Dann die Masse nach Belieben formen bzw. portionieren.

Mit Rezepturen auf der Basis von Erbsenprotein bietet auch der Kulmbacher Gewürzexperte *Raps* Möglichkeiten für Betriebe, die ihr Grillsortiment um plant-based-Applikationen erweitern wollen. Die Plantfix-Komplettmischungen eignen sich für die Herstellung von Burger-Pattys, Grillspießen oder Cevapcici. Weitere Zutaten sind Eiswasser und Speiseöl. Nach dem Anmischen lässt sich die Grundmasse in beliebige Formen bringen. Das Handwerk hat so die Chance ein umfangreiches Grillsortiment für jeden Geschmack anzubieten. Daneben präsentiert das Unternehmen weitere vegane und vegetarische Produktkonzepte, z. B. für Wiener, Lyoner, Schnitzel, Fischstäbchen, Gemüse- und Frische-Aufstriche und Fleisch- und Thunfischsalate. Dank des vielfältigen Portfolios können die Produkte darüber hinaus mit passenden Würzungen, Marinaden oder Dipsaucen individuell verfeinert werden.

### VEGGIE BRAUCHT VAKUUM

Beim Einsatz von Kuttern für vegetarische und vegane Erzeugnisse ist die Vakuum-Technik eine gute Wahl. Warum? Zunächst muss pflanzliches Protein zwingend im sogenannten kalten Bereich (unter 40°C) gekuttert werden, um ein Denaturieren zu verhindern, also die irreversible Zerstörung von Proteinstrukturen durch zu hohe Temperaturen. Schon hier ist der Einsatz eines Vakuumkutters vorteilhaft, da im Bereich des Hochvakuums über 80 % ein Kühleffekt eintritt. Die Vakuumkutter von *K+G Wetter* etwa können gleichbleibend und ohne Niveauverlust

mit 95 % betrieben werden. Das Vakuum wird über eine sparsame Wasserringpumpe gezogen. Ölkontaminationen sind ausgeschlossen, die Pumpe ist wartungsfrei. Fasern und Eiweiß, egal ob tierisch oder pflanzlich, müssen zur Brät-Herstellung soweit zerkleinert werden, dass überhaupt erst eine Emulsion entsteht. Im Vakuum ab 80 % quellen die Fasern, was beim Zerkleinern dann wiederum einen feineren Verbund ermöglicht. Mit der Vakuumtechnik können sich längere Eiweißketten bilden: Bedingt durch den Quellprozess wird eine Feinstzerkleinerung erreicht, so dass Wasser und Öle andocken können.

Im Prozess spielt das Vakuum auch dadurch eine entscheidende Rolle, dass auf sonst notwendige und zum Teil umstrittene Zusatzstoffe ganz oder teilweise verzichtet werden kann. Wie auch bei tierischen Produkten, wird die hergestellte Emulsion beim Kuttern unter Vakuum geschmacklich intensiviert, so dass z. B. der Salzgehalt reduziert werden kann. Zudem senkt das Hochvakuum dieser Kutter den Sauerstoffanteil in der Emulsion und damit die Oxidation. Dadurch sind die Produkte laut Hersteller länger haltbar.

Natürlich spielt – wie bei der Verarbeitung tierischer Proteine – die Wahl der richtigen Messer für die Emulsionsherstellung eine wichtige Rolle. Dafür geeignet sind Feinbrät- oder Rohwurstmesser. In direktem Zusammenhang damit ist es vorteilhaft, wenn der Schneidraum im Messerdeckel auf das entsprechende Produkt angepasst werden kann. Das Unternehmen bietet hier die Lösung mit einer herausnehmbaren Stauwand an, so dass eine optimale Raumgeometrie für den Schneidprozess gewährleistet ist. Ein weiterer wichtiger technischer Parameter ist die absolut exakte Abstimmung der Messer- und Schüsselge-

schwindigkeiten auf das Produkt. Um diese Prozesse gleichbleibend und reproduzierbar ablaufen zu lassen, bietet sich der Einsatz einer Rezepturverwaltungs-Software an. „CutControl“ führt den Bediener durch die Produktionsschritte. Alle Parameter wie Messer- und Schüsselgeschwindigkeit, Abschaltfunktionen über Schüsselrunden, Zeiten oder Temperatur steuern den Prozess. Besonders wichtig dabei: Die exakte Temperaturüberwachung für die Einhaltung des Bereichs unter 40°C.

### ALGINAT ODER DÄRME?

Und wie sieht es in Sachen Profitechnik zum Füllen und Portionieren von Veggie-Produkten aus? Generell ist es so, dass sich

diese nicht erheblich oder gar nicht von der für herkömmliche Fleischprodukte unterscheidet. So präsentiert auch die *Handtmann Maschinenfabrik* auf der IFFA 2022 Technologien und Maschinen für die Herstellung von Fleischersatzprodukten. Verkosten konnten die Messegäste unter anderem unterschiedlich gefüllte Teigrollen und -taschen, vegane Cabanossi in Alginathülle, Veggie Nuggets oder Vegetable Balls.

Eine hohe Flexibilität in diesem Zusammenhang bietet das ConProCompact-System, mit dem es gelingt, Würstchen wahlweise in eine rein pflanzliche Alginathülle zu produzieren oder in Natur-, Collagen und Schäldarme. Dies bringt Fleischereien den nöti-



K+G Wetter





Beck Gewürze und Additive



Raps

gen Spielraum, um in die Produktion von Fleischersatzprodukten einzusteigen und ihr klassisches Würstchensortiment zu ergänzen. Das wesentliche Merkmal des Systems ist eine Alginat-Fördereinheit mit 40 l Volumen für die Zuführung der Alginatpaste. „Compact“ steht für einen einfachen Aufbau, geringen Platzbedarf sowie einfache Bedienung des Systems. Mit diesen Merkmalen ist es auch geeignet

für den Einstieg von Start-ups oder Klein- und Mittelbetrieben in die Alginat-Technologie. Das System ist skalierbar und kann bei steigender Produktionsanforderung in verschiedene Leistungsstufen gesteigert werden. Auch zur Herstellung geschnittener Würste eignet es sich. Der koextrudierte Wurststrang wird durch eine Trenneinrichtung zu Einzelportionen geschnitten. Die Produktenden können

gerade geschnitten oder während des Schneidens zusätzlich geformt werden, so dass abgerundete Wurstenden entstehen. Produkte mit einem Durchmesser von 8 bis 32 mm und einer Produktlänge ab 40 mm sind so möglich. Das System ist modular ausgelegt, lässt sich anforderungsspezifisch erweitern und in Automationsprozesse bis zur Verpackungslösung integrieren. Durch den einfachen Umbau ist das System schnell für Natur-, Collagen- oder Schäldarm einsetzbar. Die Alginat-Fördereinheit wird durch eine Darmhaltevorrichtung ersetzt und arbeitet dann in der Funktion einer Würstchen-Abdreheinheit. Die Herstellung von Fleischersatzwurst und -würstchen wird im Teil 3 der Handmann Whitepaper-Reihe ausführlich erläutert. Es steht unter „Plant Based“ zum Download auf der Homepage bereit.

**Nützliche Links**

[www.beck-gewuerze.de](http://www.beck-gewuerze.de), [www.raps.de](http://www.raps.de)  
[www.handmann.de/food](http://www.handmann.de/food), [www.kgwetter.de](http://www.kgwetter.de)  
[www.myrazept.de](http://www.myrazept.de)

Fotos: Beck Gewürze und Additive, Raps

ANZEIGE

# Premium Meat Produktfamilie – Dry Aging-Equipment für Profis



**War der Fleischschauschrank über Jahrzehnte im Laden aus praktischen Überlegungen integriert, wird der Premium Meat Schauschrank nun zur Bühne für hochwertige Dry Aging Produkte.**

Eine integrierte Eigenkühlung gewährleistet das erforderliche Klima. Die intelligente Lüftersteuerung sorgt für optimale Warenschonung. Große Glasschiebetüren in Kombination mit einer LED-beleuchteten Rückwand lenken die Blicke der Kunden zielgerichtet auf das Fleischsortiment. Das Rückwandmotiv ist frei wählbar. Durch clevere Details ist die Warenpräsentation super einfach und variabel und die Reinigung kinderleicht.

Show your best cuts! Um Dry-Aged Beef noch mehr Wertigkeit zu verleihen, haben wir uns von den Juwelieren und ihren Schauvitriinen inspirieren lassen. Premium Produkte erfordern Premium Präsentation. Bewusst niedriger konstruiert als übliche Theken, auf Wunsch auch mit echter Salzsteinfront, zieht sie die Aufmerksamkeit der Kunden auf sich und ermöglicht einen ausgiebigen und ungestörten Blick auf Ihre besten Produkte. Die Barriere zwischen Kunde und Verkäufer in Form des Glasaufsatzes lösen wir auf.

# RETRO IN DER EDELHÜLLE



Ein guter Metzger schwört auf regionale Spezialitäten, um sich vom Massenmarkt abzuheben. Zum Beispiel Stefan Vider, der „Wurstrebell“ aus Oberfranken, der mit einer Retro-Metzgerei konsequent auf Handwerk, Regionalität und alte Wurstsorten setzt. Im Interview spricht Hilmar Reiß vom Naturdarmverband über „vergessene Schätze“ und mehr.



Stefan Vider

Eine wichtige Zutat bei vielen traditionellen Wurstsorten ist der Naturdarm – doch auch hier gibt es „vergessene“ Spielarten, bei denen sich eine Wiederentdeckung lohnt. Mehr dazu verrät Hilmar Reiß nachfolgend im Interview:

**Sie sprechen über „vergessene Schätze“ der Wurstkultur – was gehört für Sie unbedingt dazu?**

Da fallen mir spontan sehr viele ein: Eine schöne Bierwurst in der Schweineblase geräuchert. Presskopf in der Rinderbutte, Krautwurst in der S-Flaute, eine Polnische mit Kochsalz und Salpeter hergestellt im Schweinedarm. Alle diese und viele andere traditionelle Würste werden bei uns nicht mehr oder nicht nach dem Originalrezept hergestellt.

**Warum spielen regionale Rezepturen beim Wurstkulturerbe eine so große Rolle?**

Vor nicht allzu langer Zeit konnte man vom Bodensee nach Flensburg fahren und dabei mindestens 20 verschiedene Wurst-Geschmacksrichtungen erleben – sogar an den Autobahnraststätten. Heute schmeckt vieles überall gleich. Um wieder mehr Charakteristik in die Wurstlandschaft zu zaubern, sollten wir die regionalen Rezepturen wiederentde-



Vertriebs GmbH

Parkstr. 21, 76131 Karlsruhe  
www.sun-products.de



**Taste the Tropics!**

Entdecken Sie unsere neuen SUN SPICE Variationen.



cken. Natürlich ist die Zubereitung nach alter Art oft mit mehr Aufwand verbunden, doch eine Wertschätzung seitens des Handwerks führt hier auch schnell zur Wertschöpfung.

**Welche Rolle spielen die Würsthüllen bei diesen traditionellen Rezepturen?**

Eine sehr große. Im traditionellen Handwerk gibt es kaum eine andere Hülle außer dem Naturdarm – der ältesten „Lebensmittelverpackung“ der Welt. Viele unserer besten Wurstsorten gehen auf das Mittelalter zurück, als Mönche und Nonnen in ihren Klöstern das Wurstbrät in Naturdärme füllten, um so Belagerungen zu überstehen oder um hohe Gäste zu bewirten. Heute ist diese Edelhülle als nachhaltige Ressource aktueller denn je. Sie wird bei der Schlachtung gewonnen, veredelt – und kann direkt als hochwertiger Rohstoff in der Wurstproduktion zum Einsatz kommen.



*„Um wieder mehr Charakteristik in die Wurstlandschaft zu zaubern, sollten wir die regionalen Rezepturen wiederentdecken. Eine Wertschätzung des Handwerks führt hier auch schnell zur Wertschöpfung. Saumagen und Frankfurter Kartoffelwurst sind nur zwei Beispiele.“*

**Hilmar Reiß,  
Zentralverband Naturdarm e.V.**

der Bevölkerung mit der Herstellung von tierischen Lebensmitteln sorgte für einen „Igit-Effekt“. Denken wir an den Pfälzer Saumagen, die Leibspeise von Ex-Bundeskanzler Helmut Kohl. Eine hochwertige, feine Spezialität, für die er damals Hohn und Spott erntete. Die heutige Diskussion um Lebensmittelverschwendung und Nachhaltigkeit rückt das Thema „Nose to tail“ wieder ins Bewusstsein der Verbraucherinnen und Verbraucher. Es steht zudem für eine hohe Wertschätzung gegenüber dem Schlachttier – eine Haltung, für die sich gerade die junge Generation des Metzgerhandwerks besonders stark macht.

**Im Profil: Naturdarmverband**

Im Zentralverband Naturdarm sind die Betriebe zusammengeschlossen, die sich in Deutschland mit der Gewinnung, Veredelung und Vermarktung von Naturdärmen beschäftigen. Die Branche ist mittelständisch strukturiert, viele Betriebe sind seit mehreren Generationen in Familienbesitz.

Mit der Kampagne „Rettet das Wurst-Kulturerbe“, die von den Mitgliedern finanziert wird, macht sich der Verband seit vielen Jahren für das Image der Wurst stark. Mehr Informationen und Kontaktadressen gibt es unter [www.naturdarm.de](http://www.naturdarm.de).



**„Nose to tail“ ist in aller Munde – aber doch keineswegs eine neue Erfindung?**

Ganz im Gegenteil: „Nose to tail“ war in der traditionellen Wurstherstellung stets gang und gäbe, geriet aber in den vergangenen 30 Jahren in Vergessenheit. In einer Traditionsmetzgerei gab es kaum Schlachtabfälle. Ob Blut, Pfote, Schnauze, Schwarte oder Darm, alles fand Verwendung. Erst die Entfremdung



**Gibt es Beispiele für Naturdärme, die heute selten geworden sind?**

Vorweg: Alle Teile des Verdauungstraktes eines Schlachtieres, die sich füllen lassen, bezeichnet man als Naturdarm. Den Pfälzer Saumagen habe ich erwähnt. Ich denke auch an die berühmte Frankfurter Kartoffelwurst, die ebenfalls in einen Schweinemagen gehört. Oder an die „Göttinger“, eine Spezialität in der Rinderblase. Last but not least der Pferdedarm – obligatorisch für eine Tiroler Jagdwurst oder die legendäre Schwarzgeräucherte.

**Was ist bei der Verarbeitung der Wurst und ihrer Edelhülle zu beachten?**

Es braucht nur drei Dinge: Liebe zum Produkt, Zeit und Geduld. Eine außergewöhnlich gute Wurst in feiner Hülle erfordert natürlich mehr Aufwand als die Massenware nach Schema F. Einfach ausprobieren – und im Zweifelsfall beim Naturdarmverband nachfragen. Wir stehen dem Handwerk sehr gerne mit Insider-tips und Ratschlägen zur Verfügung.

**Wie lassen sich die Spezialitäten erfolgreich vermarkten?**

Ein individuelles Wurstsortiment ist die Visitenkarte jeder Metzgerei. Wer sich auf die regionalen und althergebrachten Rezepturen besinnt, differenziert sich vom Wettbewerb – auch im Hinblick auf die Preisgestaltung. Das Bekenntnis zur Region und das Bewahren ihrer kulinarischen Traditionen zahlt auf das Konto der Kundenbindung ein. Spezialitäten jenseits des Mainstreams wecken die Neugier und verbreiten sich via Mundpropaganda schnell weiter. Kurzum: Der Einsatz für das Wurst-Kulturerbe zahlt sich aus, in jeder Hinsicht. **Vielen Dank für das Gespräch!**

Fotos: Naturdarmverband, Theimer, © lenakorz stock-adobe.com



**FLEXIBILITY!**

**NO SECRET – JUST VEMAG!**

Wer sein Fleisch beim Metzger kauft, erwartet Qualität, Tradition und Fortschritt gleichermaßen: Echte Handwerkskunst und hausgemachte Spezialitäten treffen auf zeitgemäßen Kundenservice und moderne Technologien.

Damit Sie sich auf beste Produktqualität und freundlichen Service konzentrieren können, sorgen wir für die passenden Maschinen und Vorsatzgeräte.

**VEMAG:** Das Aushängeschild für Ihren Metzgereibetrieb!

handwerk.vemag.de · e-mail@vemag.de





# GENAU MEIN GESCHMACK.

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

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



**VEMAG**

# GEMEINSAM ZUM TITEL

Eine Fleischerin und 31 Fleischer holten sich an der 1. Bayerischen Fleischerschule in Landshut ihren Meistertitel. Kursbeste wurden Silke Frick und Max Ponnath.

Als Gesellen habt's uns weggegeben, als Meister habt's uns wieder!" So einfach lassen sich zwölf Wochen Büffeln und Prüfungserfolge in vier anspruchsvollen Theorie- und Praxisteilen zusammenfassen. Franz Xaver Sterr (19) aus Neukirchen bei Hl. Blut, einer von vier Klassensprechern des 448. Meisterkurses, dankte den Eltern, Arbeitgebern und Dozenten für die Unterstützung in dieser aufregenden Zeit.

Dass sich dabei trotz Dialektunterschieden ein „gemischter Haufen“ zusammenfand und eine verschworene Gemeinschaft bildete, bestätigte Silke Frick (27) aus Krauchenwies bei der Abschlussfeier. Florian Bäcker (27) aus Recklinghausen kündigte an, man werde den Kontakt und das hier entstandene Handwerks-Netzwerk pflegen.

Im Kurs waren junge sowie erfahrene Fleischprofis vertreten. Sie kamen aus Baden-Würt-

temberg, Bayern, Hessen, NRW, Rheinland-Pfalz, Niedersachsen, Sachsen und Berlin. Mit dabei waren auch drei Kollegen aus Österreich und einer aus Luxemburg. Der Kurs-„Senior“ war Alexander Drews (37) der jüngste Teilnehmer Valentin Voderholzer (19). Die weiteste Anreise hatte Tobias Heimbach (20) aus Sonsbeck.

Als Kursbeste wurden Silke Frick und Max Ponnath (24) aus Kemnath ausgezeichnet. Sie erhielten neben einem an die Landshuter Hochzeit erinnernden Buchskranzlerl Weiterbildungsgutscheine im Wert von 150 € für Kurse an der Schule. Stellvertretend für die 16 Träger des Bayerischen Staatspreises aus den Kursen im Jahr 2021 wurde Gilian Alena Kurz (21) aus Dinslaken geehrt.

Wie aktuell die Ausrichtung des 448. Kurses war, zeigte das Thema der zur Prüfung gehörenden Warenpräsentation: „Bavaria meets Ukraine“. Als Festredner würdigte HWK-Vize-

präsident Christian Läßle die Absolventen als „vereint in der Liebe zur Qualität“. Metzger stünden für Kundenorientierung und Verlässlichkeit. In ihrem Beruf drehe sich seit Jahrhunderten alles um Genuss. Verständnis für High-Tech-Geräte sei dabei heute ebenso gefragt wie Kreativität. Metzger sind Allrounder und stehen für individuelle Angebote, für Regionalität und Herkunftsgarantie statt Fleisch als Massenware.

Ihre Fortbildung in Bereichen von Betriebswirtschaft bis Schlachtviehbeurteilung, von Trendrezepturen bis zu Biochemie sei die richtige Entscheidung gewesen und der Meistertitel eine wichtige Etappe im Berufsleben. Ob selbstständig oder als Führungskraft – diese Investition mache sich bezahlt, top-ausgebildete Fachkräfte sind gefragt. Sein Fazit: „Seien Sie stolz und selbstbewusst – Sie machen einen tollen Job!“ [www.fleischerschule-landshut.de](http://www.fleischerschule-landshut.de)



Foto: 1. BFS

DER BAUERNLADEN  
LANDHOF KÖMPEL  
SEIT 1994



## „Filetstück“ am Hof

Seit April ist der neue Bauernladen der Familie Kömpel in Großenlüder im Landkreis Fulda ein echtes Schatzkästchen für die eigenen sowie andere in der Region erzeugten Produkte. Seit gut 30 Jahren vermarktet sie diese direkt – eine wichtige Säule für die nächste Generation.

Wo heute Kunden auf 80 m<sup>2</sup> ausgiebig regional erzeugte Lebensmittel entdecken können, war vor einem Jahr noch ein Teil des Schweinestalls. „Meine Mutter wollte schon immer einen schönen Bauernladen“, berichtet Julian Kömpel (33), gelernter Koch und Fleischermeister, der den Hof 2023 mit seinem Bruder Peter jun., der die Landwirtschaft leitet, übernehmen wird.

Vor 60 Jahren genau siedelte ihr Großvater Herrmann Kömpel aus dem Kernort aus, 1984 übernahmen Sohn Peter sen., Landwirtschafts- und Metzgermeister, und Ehefrau Christel den Hof. Mit dem Ende der Milchviehhaltung 1994 starteten die Mutterkuhhaltung mit Fleischrindern und die Direktvermarktung – mit der die Familie zu den Pionieren in dem Landkreis zählt. Seitdem fahren die Eltern mehrmals pro Woche auf Bauern- oder Wochenmärkte in Frankfurt (Nordwest- und Main-Taunus-Zentrum, Sachsenhausen) sowie in Fulda. Dort schätzt man nicht nur die Hausmacher Rhöner Wurstspezialitäten, sondern auch das fein marmorierte Fleisch der Blonde d'Aquitaine-Rinder, die seit 2006 gehalten und gezüchtet werden. Die Mehrzahl davon steht von April



bis November auf der Weide. Zudem werden etwa 900 Schweine und 30 Schafe gehalten. Das Futter stammt aus eigenem Anbau. „Wir bewirtschaften den Hof konventionell, verfüttern aber kein gentechnisch verändertes Futter und sind Mitglied der ‚Initiative Tierwohl‘, erklärt Julian Kömpel. Als weiteren Absatzkanal liefert die Familie ihre Produkte seit etwa zehn Jahren unter der hessischen Regionalmarke „Landmark“ in rund zehn Rewe-Märkte im Landkreis sowie im angrenzenden Vogelsbergkreis. Das sind etwa 30 bis 40 % der Produktionsmenge. Fünf festangestellte Mitarbeiter und vier Aushilfskräfte arbeiten in Zerlegung und Produktion, die letztmals 2018 erweitert wurde. Sie verarbeiten jede Woche das Fleisch von 25 bis 35 Schweinen und einem Rind, die im sieben Minuten Fahrtzeit entfernten Schlachthof Fulda geschlachtet werden.

### 80 STATT 17 QUADRATMETER

Zurück zum neuen Laden, den Julian Kömpel gerne „Filetstück“ nennt. 2013 kehrte er nach acht Jahren Arbeit als Koch zurück in den Betrieb, baute den Bereich Partyservice und Catering auf, half in der Wurstproduktion, fand Gefallen daran und machte 2016 seinen Fleischermeister an der Frankfurter Fachschule Heyne. „Dann kam die Pandemie und der Gedanke eines neuen Ladens rückte nach dem Start unseres Verkaufsautomaten ‚24-Stunden-Bauernlädchen‘ wieder in den Fokus. Es war aber ein langer Prozess“, berichtet er. Also nahm er Maß, zeichnete, holte im Frühjahr 2021 einen Architekten mit ins Boot und Fördermittel wurden beantragt. Die Arbeiten samt Grundsäuberung, Entkernung sowie kleinem Anbau starteten am 4. Oktober 2021 und endeten mit dem Plätten des Hofes und der Parkplätze im Mai diesen Jahres. Doch schon am 1. April 2022 eröffnete der neue, geräumige Laden und das alte 17 m<sup>2</sup> große Lädchen im Keller über den Hof – einige Treppen tiefer gelegen – war Geschichte.

Im Vorfeld recherchierte Julian Kömpel in Sachen Ladenbau ausgiebig, verglich und holte Angebote ein. „Drei Anbieter waren da, doch nur Schrutka-Peukert verstand gleich, was wir und wie wir es haben wollten. Referenzen, Look und Auftreten gefielen mir generell sehr gut und unser Wunsch nach einem bäuerlich-modern-rustikalen Ambiente wurde sehr gut umgesetzt“, betont er. 5,50 m statt 2 m Ladentheke, eine schwarze Decke, hel-

les Naturholz sowie Regale bestimmen das Bild. Das Highlight im Anschluss an die Theke hinten links ist die „Schatzkammer“, die rund 3 m<sup>2</sup> große Dry age-Reifekammer mit Salzsteinwand und Mikroklima, in der Rinderrücken sowie ausgewählte Teilstücke vom Schwein vier bis sechs Wochen reifen. Erneut ist die Familie damit ein Pionier im Landkreis.

### REGIONALE VIELFALT

Mit dem neuen Laden hat die Familie Kömpel auch drei neue Arbeitsplätze im Verkauf geschaffen. Zuvor gab es keine konstante Ladenbesetzung. Mehr als 200 Wurst- und Schinkensorten hält die Theke bereit (50 % Fleisch, 50 % Wurst). Und so verkaufen die Mitarbeiterinnen unter anderem Leber- und Blutwürste, den Landhof-Schinken Tiroler Art, Grillkoteletts, Spieße, Feinkostsalate, Salamis, grobe Bratwürste nach Opas Rezept, angemachten

Handkäse, Halbkonserven im Glas u.v.m. Nur drei Produkte sind Zukauf. Aus eigenem Anbau stammen einige Gemüsesorten und Kartoffeln. Von anderen regionalen Lieferanten kommen z. B. Frischgeflügel, Eier, Nudeln, Brot nach eigener Rezeptur, Säfte, etc. Zudem gibt es Weine aus dem Ahrtal, da einige Gemeindeglieder dort nach der Flut 2021 halfen. Käse via Kühlspedition liefert die Schöneberger Käse-Alm aus dem Allgäu – eine Urlaubsentdeckung. Auch eine Unverpackt-Ecke mit Müslizutaten sowie die Hybrid-Wurst „greenworscht“ mit 25 % Rindfleisch, Linsen und Hafer gibt es. Für 2024 ist dann ein großes Hof fest zum 30. der Direktvermarktung geplant. Dann helfen sicher auch die anderen beiden Geschwister Catharina und Niklas wieder mit, wie sie es schon oft getan haben. Gemeinsam ist man noch stärker. *mth*

[www.landhof-koempel.de](http://www.landhof-koempel.de)



### ERFOLGSFAKTOREN

- Alles aus einer Hand
- Eigene Nutztiere (Rinder, Schweine, Schafe)
- Rund 30 Jahre Erfahrung als Direktvermarkter
- Transparenz schafft Vertrauen
- Traditionelle Rezepturen

### KONZEPT

#### LANDHOF KÖMPEL / DER BAUERNLADEN – GROSSENLÜDER

Direktvermarkter-Betrieb seit 1994 mit Hofmetzgerei, Verkaufswägen, Catering & Partyservice und neuem Laden; Dry age-Reifekammer „Schatzkammer“ mit Salzsteinwand; 140 Hektar Agrarfläche, 33 Mitarbeiter.

### PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba
- **Füller:** Frey Maschinenbau
- **Gewürze:** Hagesüd, Hela, AVO-Werke, Moguntia Food Group
- **Kochkessel:** Bastra
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Ladenbau:** Schrutka-Peukert
- **Mehrwegsystem:** EcoBox
- **Räuchertechnik:** Bastra
- **Scherbeneiserzeuger:** Maja (by Marel)
- **Speckschneider:** Treif Maschinenbau
- **Spültechnik:** Hobart



# Digital im Ländle

„Keep it simple“ – so einfach wie banal lautet das Motto in Sachen Digitalisierung bei der Albmetzgerei Failenschmid. Das gilt auch im Kombi-Laden „H-Albzeit“ direkt an der A8 bei Merklingen.

Ludwig Failenschmid kommt „vo d'r Alb ra“. Er spricht unverkennbar Dialekt und versteht sein Metzgerhandwerk so gut, dass sich aus der ganzen Region Stuttgart Kunden bis zu eineinhalb Stunden ins Auto setzen, um „d' Alb nuff“ zu fahren, einen Parkplatz im Ort zu suchen und geduldig zu warten, bis sie in den Verkaufsraum ins Stammhaus Gächingen hineingelassen werden. Im Zugangs- und Wartebereich zum Laden und zum Landgasthof Hirsch empfängt ein großes Display von Shop-IQ die Kunden. Doch beim Albmetzger ist die Digitalisierung schon viel weiter. Die Metzgerei ist an drei Standorten auf der Schwäbischen Alb vertreten, zudem in den Markthallen Reutlingen und Stuttgart sowie in der „H-Albzeit“ mit der Bäckerei „Becka-Beck“ an der A8 Stuttgart – München. Ludwig Failenschmid redet Klartext, schätzt klare Strukturen und für sich die Einfachheit eines Handys mit Tasteneingabe. Anders kann er die Metzgerei und nebenbei einen Landgasthof mit Catering für Veranstaltungen nicht managen.

## FRÜHZEITIG GEHANDELT

Die Komplexität von sechs Standorten, unterschiedlichen Preisniveaus und dem Mangel an Fachpersonal im Verkauf begegnet er mit einem

Online-Shop und einer Schritt für Schritt eingeführten Digitalisierung. Mit Marc Swoboda hat er seit Frühjahr 2020 einen Assistenten der Geschäftsführung, der Know-how aus früheren Tätigkeiten bei einem Kassen- und Waagenhersteller sowie dem Lebensmitteleinzelhandel mitbringt. Ein „G'scheitle“, wie die Leute auf der Alb sagen – noch dazu mit Praxiserfahrung. Der erlebte, wie beim ersten Lockdown im Frühjahr 2020 die Bestellungen im Web-Shop förmlich explodiert sind.

Als viele Kollegen über einen Online-Shop nachdachten, hatte Ludwig Failenschmid schon seit vier Jahren einen. Mit der Eröffnung des imageträchtigen Standortes in der Stuttgarter Markthalle investierte die Metzgerei in ein professionelles Branding und den Web-Shop, der auch die kaufkräftige Kundschaft im Stuttgarter Kessel und aus dem Speckgürtel im Umland anspricht. Die Verarbeitung der Albbüffel und der mit Alblinsen gefütterten Schweine haben die Metzgerei überregional bekannt gemacht. „G'schadet hot's net“, bekennt er knitz (schwäbisch: raffiniert, gewitzt, schlau), – auch nicht die Auszeichnung von „Der Feinschmecker“ zum besten Metzger im „Ländle“ 2019/2020.

Seither kommen wöchentlich Anfragen zu neuen Standorten, im April 2021 eröffnete er in der „H-Albzeit“ einen weiteren, der die Digi-

alisierung beschleunigte. Sein Freund, Bäckermeister Heiner Beck, entwickelte an der Autobahnzufahrt Merklingen ein bisher einzigartiges Konzept: Bäcker, Metzger, Kulinarik, Gastronomie, Event- und Tagungsräume unter einem Dach.

### FLEXIBEL KUNDEN BEGEISTERN

Bezahlt wird hier am Check-Out mit einer gemeinsamen Bezahlkarte. Da die Frequenz und die Verfügbarkeit der Mitarbeiter bei der Konzeptentwicklung sowie in der Anlaufphase nicht absehbar waren, entschied sich Ludwig Failenschmid für eine Bedientheke, die auch als SB-Theke nutzbar ist. Um diese schnell und flexibel umsetzen zu können, wurden die Theke und das SB-Kühlregal mit einer digitalen Preisauszeichnung und die Rückwand mit einem Display von Shop-IQ ausgestattet. „Ich war begeistert“, bekennt Ludwig Failenschmid ganz unschwäbisch. Beim Umbau der Filiale in Würtingen, die vor allem dazu dient, Frequenzspitzen im Stammhaus im nahen Gächingen abzufangen, wurden die Bedientheke und die Regale mit digitalen Preisauszeichnungen ausgestattet, jüngst auch die Bedientheke im Stammhaus in Gächingen. Weitere Standorte sind in Planung.

Die etwa 750 Produkte der Metzgerei sind im Warenwirtschaftssystem CWS2 von Bizerba mit vier Varianten für die unterschiedlichen Preisstellungen an den Standorten und für den Webs-Shop angelegt. Mit wenigen Mausklicks werden diese ins Modul von Shop-IQ importiert und damit zugleich an den nun angeschlossenen drei Standorten die Preise aktualisiert. „Wir mussten zwei Preisanpassungen in diesem Jahr umsetzen. Mit dem Modul von Shop-IQ ist dies für mich und die Mitarbeitenden in der Filiale eine enorme Erleichterung“, berichtet Marc Swoboda. Nicht nur das, er kann sicher sein, dass der Preis auf dem Kassenzettel mit auf dem Preisschild identisch ist und es nicht zu Diskussionen beim Bezahlen kommt. Er weiß: „Wir haben preisbewusste Kunden mit einem langen Weg zu uns, die sich mit dem guten Gefühl im Laden und im Gasthof etwas gönnen, da sie günstiger als in der Markthalle Stuttgart beim Failenschmid einkaufen.“ [www.failenschmid.de](http://www.failenschmid.de), [www.h-albzeit.de](http://www.h-albzeit.de)



### KONZEPT

#### ALBMETZGEREI FAILENSCHMID – GÄCHINGEN

Der heute als Failenschmid GmbH firmierende familiär geführte Betrieb wurde 1740 gegründet. Überregional bekannt wurde er mit der Alleinstellung seiner Spezialitäten vom Albbüffel und den mit Alblinsen gefütterten Schweinen. Rund 110 Mitarbeiter\*innen. Sechs Standorte.

### DIGITALE PREISAUSZEICHNUNG

Das Modul Price-Label von Shop-IQ ist eine webbasierte Lösung. Die Steuerung erfolgt über das Internet. Benötigt werden ein Stromanschluss und eine Internetverbindung. Wird dieses Modul mit dem Warenwirtschafts- und Kassensystem verbunden, können online und zentral Preisänderungen und -ergänzungen sowie die Produktinformation im digitalen Auszeichnungssystem vorgenommen werden. Die Anordnung und die Darstellung können auf einem Dashboard selbst generiert und eingestellt werden. Die Inhalte werden auf LCD-Displays dargestellt. Die Electronic Shelf Labels können in SB- und Bedientheken, in Kühl-, Trockenvitrinen integriert, in Theken eingelassen und an Regalen angebracht werden. [www.shop-iq.eu](http://www.shop-iq.eu)



Die Preise der verpackten Produkte werden mit einem Barcode-Scanner eingelese-  
n. Im Stammhaus in Gächingen informiert ein großes Display die Kunden vor dem  
Verkaufsraum nach dem Motto „Cross-Selling statt Wartezeit“.



# Der mit den Wölfen trainiert



Regelmäßig gehört die Erchinger Fleisch- und Wurstmanufaktur Berlin in den dortigen Stadtmagazinen zu den Bestplatzierten. Auch sonst ist Fleischermeister Jörg Erchinger in der Stadt medial gut vertreten.

**M**anchmal geht die Berichterstattung an mir vorbei. Ich tue nichts dafür – außer gute Produkte herzustellen“, Jörg Erchinger lacht entschuldigend und sagt: „Außer: RTL ist in der Wurstküche, dann weiß ich natürlich schon Bescheid über eine Veröffentlichung.“ Das war im August der Fall, als es um den „Tag der Bratwurst“ ging. Jörg Erchinger liebt Bratwurst – und seine Kundschaft auch. Einer seiner Bestseller ist die „Rennsteiger“, angelehnt an das Vogtland, aus dem er stammt. Er kreiert gerne neue Sorten, kürzlich „Kalamata“ mit Kalamata-Oliven, Schafskäse („echtem!“) und wildem Oregano. „Es gibt nichts Besseres, als mit solchen klasse Rohstoffen zu arbeiten. Das ist eine echte Geschmacksexplosion“, seine Augen leuchten.

## UMTRIEBIG

Seit 2013 ist Jörg Erchinger Inhaber der Fleischerei, in der er vorher als Angestellter arbeitete (wir berichteten in FH 5/2015). Sie befindet sich nahe dem Böttzow-Kiez im Prenzlauer Berg. Jörg Erchinger ist Fleischermeister, Fleischsommelier und Cortador. Und er kämpft mit dem „Butcher Wolfpack“ für Deutschland. Bei der Europameisterschaft belegte das Team den dritten Platz. Anfang September 2022 trat das Team bei der World Butchers' Challenge in Sacramento/USA an. „Im erstes Drittel zu landen, wäre ein Traum“, meinte er im Vorfeld. Jörg Erchinger erinnert sich, wie er zum Wolfpack kam: „Als ich in Augsburg für meinen Fleischsommelier lernte, trainierte an dem Wochenende dort das Wolfpack-Team. Ich habe ehrfürchtig zugeschaut. Später, nach der Cortador-Ausbildung und weiteren Gesprächen, haben sie mich zu einem Probetraining



Erstmals wurde das „Butcher Wolfpack“ am 4. September 2022 bei der World Butchers' Challenge in Sacramento Weltmeister (v.l.): Michael Moser, Jürgen Reck, Matthias Endraß, Dirk Freyberger, Katharina Bertl und Jörg Erchinger.

eingeladen. Und das passte für sie“, berichtet Jörg Erchinger, der als Berliner die weiteste Anreise zu den Trainings hat: „Nun bin ich also seit dem letzten Jahr im Team. Es fühlt sich für mich bereits wie eine Familie an. Das ist einfach großartig. Wir alle lernen gemeinsam so viel, bei den Trainings, aber auch bei den Wettkämpfen. Diese Bandbreite des Handwerks bei den Wettkämpfen – das ist Wahnsinn, davon profitiere ich mindestens noch vier oder fünf Jahre.“ Nach Redaktionsschluss erreichte uns die freudige Nachricht, dass Jörg Erchinger gemeinsam mit dem „Butcher Wolfpack“ den Weltmeistertitel 2022 bei der World Butchers' Challenge errang.

## UMBAUEND

„Mir liegt das Handwerk sehr am Herzen“, betont Jörg Erchinger: „Das ist einer der Gründe, warum ich mich engagiere – nicht nur beim Wolfpack. Auch für den Nachwuchs, indirekt jedenfalls.“ Ein- oder zweimal im Jahr geht er in Schulen, in 8., 9. oder 10. Klassen und versucht, „Gesellschaften zu bilden“, wie er es nennt. Dabei stehe nicht sein Beruf im Vordergrund. Vielmehr möchte er die Gedanken der Jugendlichen darauf lenken, wie wichtig handwerkliche Berufe sind. „Wenn ich den Jugendlichen klar machen kann, dass alle Berufe wichtig sind, wäre ich froh. Ich versuche ihnen zu verdeutlichen, dass Ärzte und Anwälte nur ihre Arbeit machen können, wenn zuvor jemand das Krankenhaus gebaut hat oder das Kanzleigebäude, wenn die Straße repariert werden konnte, auf der ein Auto fährt. Und das kaputte Auto nur repariert werden kann, wenn es jemand tut – oft macht es dann Klick.“ Er hat einen Auszubildenden zum

## KONZEPT

### ERCHINGER FLEISCH UND WURSTMANUFAKTUR – BERLIN

Fleischerei mit Ladengeschäft im Stadtteil Prenzlauer Berg und mobilem Verkauf an mehreren Markttagen. Fleischlieferant Neuland und ausgewählter Fokus auf Qualität. Engagierter Fleischermeister (Butcher Wolfpack WBC Team Germany, Schulen, etc).

## ERFOLGSFAKTOREN

- Ehrliche, handwerkliche Produkte
- Durchdachte Auswahl der Produkte, auch glutenfrei
- Guter Ruf und Mundpropaganda
- Klare, authentische Kommunikation
- Meister als „Zugpferd“

## PROFI-PARTNER

- Bandsäge: Bizerba
- Füller: Handtmann
- Gewürze: Moguntia Food Group
- Kochkessel: Bastra
- Kombidämpfer: Rational
- Kutter: K+G Wetter
- Kühlfahrzeuge: Mercedes Benz, Winter Fahrzeugtechnik
- Messer: Giesser
- Räuchertechnik: Bastra
- Scherbeneiszeuger: Maja
- Spültechnik: Hobart
- Vakuumiertechnik: Komet

Fleischfachverkäufer. Ein Geselle erhielt gerade seinen Abschluss und wird übernommen. Sein Team besteht aus zwölf Mitarbeitenden, er arbeitet in der Wurstküche und im Verkauf mit. Nah an der Kundschaft, mit offenem Blick und feinem Gespür – und auf „Berlinerisch“ mit klarer Ansage. „In Corona-Zeiten waren Artikel schnell ausverkauft. Das kannten wir in der Form nicht. Und die Kunden auch nicht. Dann zu erklären, dass man eben nicht sofort nachlegen kann, weil die Zutaten ihre Zeit brauchen, war wichtig. Und manchen Kunden eben gar nicht klar. Gute Produkte brauchen Zeit“, betont Jörg Erchinger.

## UMDENKEND

Seine aktuellen Topseller sind Rinderhackfleisch, Hähnchenfleisch (er verkauft Loué-Geflügel), die „Rennsteiger“-Bratwurst, Rumpsteak und Wiener. Bei Schweine- und Rindfleisch setzt er auf Neuland. Lamm hat er aus Nordfriesland. Er erklärt: „Die Husumer Deichlämmer schützen das Land – sozusagen: Mit dem goldenen Tritt, nicht zu fest und nicht zu sanft, verdichten sie die Deiche und fördern das unterirdische Pflanzenwachstum. Das ist Kulturlandschaftspflege. Deshalb habe ich mich dafür entscheiden. Und klar, schmecken tun sie auch!“ Das Bewusstsein für gutes Essen hatte sich in der Corona-Krise verstärkt, ist sich Jörg Erchinger sicher, „aber aktuell, seit Beginn des Krieges und mit den allgemein steigenden Preisen, bemerken wir einen deutlichen Rückgang, auch im Umsatz. Ich hoffe, dass dieses Bewusstsein zurückkehren wird. Und dass die Wertschätzung für Handwerkliches wieder zunehmen wird.“

Heike Sievers

[www.fleischerei-erchinger.de](http://www.fleischerei-erchinger.de)

# SMART VEREDELN

Sieben Jahre nach der Einführung der Dry Ager®-Reifeschränke lassen sich Lebensmittel durch die neue SmartAging®-Technologie laut Unternehmen nun noch leichter und gelingsicherer veredeln.

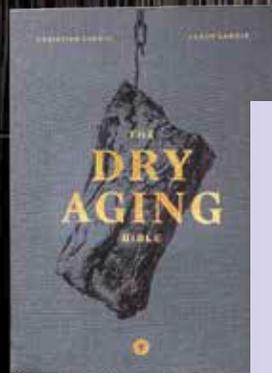
Die neue Generation Reifeschränke ermöglicht nach Angaben von Landig+Lava dank intelligenter Software ein noch einfacheres Herstellen und Trockenreifen von Fleisch, Wurst, Schinken, Fisch, Käse, Wein und sogar Kräutern und Teigwaren in unterschiedlicher geschmacklicher Intensität. Sie bietet die passenden Parameter für den Reifevorgang von Lebensmitteln, die per Knopfdruck und Steuereinheit direkt am Reifeschrank gewählt werden können. Zu den relevanten Kriterien, die Einfluss auf das Reifeergebnis und die Geschmacksintensität haben, zählen Zeit, Temperatur, Luftfeuchtigkeit und -führung. Drei Geschmacks-kategorien „basic“, „intensiv“ und „intensiv+“ stehen über die DXTasteReg® am Gerät zur Wahl.

## DELIKATESSEN SCHAFFEN

Das A und O ist aber das Ausgangsprodukt: Egal welcher Cut, Wurst oder Schinken – das Rohprodukt für den Reifeschrank muss zuerst hergestellt werden. Praktische, leicht verständliche Schritt-für-Schritt-Anleitungen, Mengenangaben, Zutatenlisten, Rezepte und jede Menge Hintergrundwissen dafür hält die „Dry Aging Bibel“ bereit. Selbst für spezielle Anwendungen, wie das Nachreifen von vakuumverpacktem Fleisch, die Trocknung von Obst oder für komplexe Reifeprozesse mit unterschiedlichen, variierenden Reifephasen und Temperaturen stehen ausgeklügelte Programme zur Verfügung. Die SmartAging®-Technologie übernimmt dann alles bis das Ergebnis Genießer mit einem intensiven Aroma und einer einzigartigen Konsistenz überzeugt.

## BEISPIELE FÜR LEBENSMITTEL

- **Fleisch:** Natürlich ist der Wesenskern des Dry Ager®-Reifeschranks die Veredelung von Fleisch. Doch jedes Stück muss individuell betrachtet werden. Die Smart Aging®-Technologie verfügt über Programme für Rind, Schwein, Wild, Lamm und Zicklein unter Beachtung des jeweiligen Cuts und der gewünschten Geschmacksintensität. Zusatzprogramme gibt es für die Präsentation für Dry Aged-Fleisch, vakuumvorgereiftes Fleisch mit oder ohne Knochen sowie für die Regeneration von nassgereiftem Fleisch.
- **Wurst:** Auch Mailänder Salami, Salsiccia & Co. gelingen mit Anleitungen aus der Dry Aging Bibel und der neuen Technologie mit Programmen für die Nachreifung oder Lagerung von Salami, für Rohwürste im Schafs-, Schweine- oder Kunst Darm.



### Die „Dry Aging Bibel“

- **Herausgeber:** Aaron und Christian Landig;
- **Text/Konzept:** Peter Wagner;
- **Fotos:** Kay Johanssen;
- **Rezepte:** Lucki Maurer, Harald Derfuß, Christoph Hauser; Hardcover/Leinen mit Goldprägung; 89 Reife- und Kochrezepte, 336 Seiten, 79,95 €, [www.dry-ager.com](http://www.dry-ager.com)



Neben edlen Fleisch-Cuts lassen sich auch Speck oder Geflügel mit der SmartAging-Technologie veredeln. Kreative Rezepte und Hintergrundwissen dafür hält die „Dry Aging Bibel“ bereit.



- **Schinken:** Zeit, Gewürze und die richtigen Reife-Parameter machen aus einem Stück Fleisch eine begehrte Schinkenspezialität. Zusammen mit abgestimmten Gewürzmischungen erledigt die neue Technologie das Übrige. Die Reifeprogramme verbessern die Lagerung und Nachreifung von Pökeln und Räucherschinken, Trockenfleisch, Pastrami, das Durchbrennen von Schinken (Zwischenschritt im Anschluss an das Pökeln von kaltgeräucherten Rohwaren wie Speck und Schinken) sowie die Schinkenreifung ohne Räuchern.
- **Geflügel:** Auch keimsensibles Fleisch von Huhn, Ente, Fasan etc. gelingt im Dry Ager® Premium S mit mehrstufigen Entkeimungsprogrammen und dem SmartAging®.
- **Fisch:** Eine Königsdisziplin ist das Trockenreifen von Fisch, da der Grat zwischen perfekt und ungenießbar sehr schmal ist. Aromatisch vielfältig von Marzipan bis Butter verlängert das Dry Ager die Haltbarkeit von Fisch auf bis zu zehn Tage. Reifeprogramme gibt es für ganze Fische, Fischfilets oder Stockfisch.
- **Käse:** Selbst gemacht oder gekauft: Ein frischer Käselaiab wird in dem Reifeschrank in drei bis vier Wochen affinert mit Programmen für die Reifung, auch für Weich- und Schnittkäse.
- **Zigarren & Wein:** Wer an genussvolle Auszeiten denkt, kann den Reifeschrank dank einstellbarer Luftfeuchtigkeit und Temperatur auch als Humidor oder Weinkühlschrank nutzen.



**Erfolgsgeschichte in Bildern**

- 2012:** Der PMA startet in der Metzgerei von Jürgen David in Worms
- 2014:** Metzgerei Hannes Mair, Terlan – erster Einbau eines PMA in Italien
- 2016:** Fleischmarkt Hilker, Erkrath – The Meatingpoint im Vintage-Umfeld
- 2018:** „Hall of Beef“, Jürgen David eröffnet seinen Showroom und schafft eine Pilgerstätte für Dry Aged Beef-Fans
- 2019:** Hinterhof Metzgerei Vogt, Staad – erster PMA in der Schweiz
- 2020:** Auch in ländlichen Regionen zählt der PMA zur Grundausstattung, z. B. in der Metzgerei Wagner, Pfeffenhausen
- 2021:** Fleischerei Nier, Bad Salzufen - Premium Fleisch- und Wurst in großer, zweigeteilter Kammer
- 2022:** PMA goes USA – Prime Steakhouse in Morris/Minnesota

# EYE-CATCHER-STORY

Im Sommer 2012 wurde laut Schrutka-Peukert die Vision von Metzgermeister Jürgen David Realität: eine begehbare, für den Kunden einsehbare Reifekammer für Dry Aged-Beef im Laden.

Zehn Jahre und über hundert bei Metzgern und Gastronomen in acht verschiedenen Ländern eingebauten Reifekammern später ist der Premium Meat Ager (PMA) nach eigenen Angaben nach wie vor die einzige Dry Aging-Zelle, die ausschließlich mit einer funktionierenden Salzwand arbeitet. „Mit dem Premium Meat Ager bringen sie ihr Handwerk nach vorne; immer auf Maß nach Kundenwunsch aus haltbarsten und hochwertigsten Materialien gefertigt, rückt er ihre Dry Aging-Produkte als Eye-Catcher in den Fokus des Kunden“, heißt es aus dem Unternehmen.

Eine ausgeklügelte Luftführung im Zusammenspiel mit definierter Luftfeuchtigkeit erzeugt in der Zellenluft eine feine Salzkonzentration und verleiht dem Fleisch eine unvergleichliche Aroma-Intensität und zartmürbe Konsistenz, wie es sonst kein anderes Reifeverfahren vermag“, wirbt Schrutka-Peukert: „Das sieht, schmeckt und spürt der Kunde. Mehr Optik, mehr Aromatik, mehr Handwerk, keine UV-Lampen, keine Aktivkohlefilter, kein Abfall außer Salzwasser. Nachhaltiger, schonender und natürlicher kann man Fleisch nicht reifen. Oft kopiert, doch nie erreicht, hebt sich das Geschmackserlebnis von Dry Aged-Produkten aus dem originalen Premium Meat Ager deutlich von dem aus herkömmlichen Reifeschränken oder -kammern ohne funktionale Salzwand ab“, sind sich die Ladenbauer aus Kulmbach sicher.

So deutlich, dass der PMA seinen Weg in das Restaurant bzw. an den feinen Gaumen von Sternekoch Alexander Herrmann fand. „Damit lässt sich nicht nur der Geschmack, sondern vor allem Qualität potenzieren. Zusätzlich hat man die Möglichkeit aktiv in Reifeprozesse einzugreifen“, sagt er. Wie am ersten Tag, werden auch heute noch alle PMA individuell

geplant und komplett in Handarbeit im Werk in Kulmbach gefertigt. 2022 ging – pünktlich zum zehnjährigen Jubiläum sogar der ers-



*„Mit Dry-aged-Fleisch haben wir ein hochpreisiges Produkt, das Wertschöpfung vermittelt und bei dem es unendlich viele geschmackliche Unterschiede gibt. Jeder Handwerksmeister kann in die Vollen gehen und sich selbst und seine besonderen Produkte vermarkten.“*

**Metzgermeister Jürgen David entdeckte 2012 auch die Dry-age-Kammern der australischen Metzgerei Victor Churchill**

te PMA im Heimatland perfekter Steaks, den USA, im Prime Steakhouse in Morris/Minnesota, in Betrieb. Der Ladenbauspezialist ist guter Dinge, dass viele weitere folgen werden.

## AKTIV VERKAUFEN

Um das Thema Dry Aging professionell und ohne Kompromisse angehen zu können, sei auf Dauer neben dem PMA ein weiteres Kühlmöbel für den Verkauf vorteilhaft. Damit die-

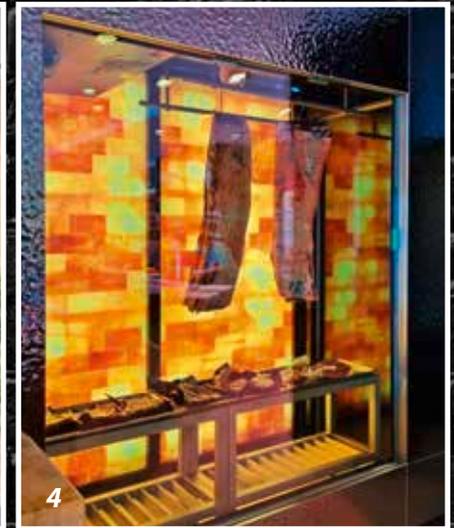
ser möglichst selten geöffnet werden muss und so das perfekte Reifeklima darin erhalten bleibt, empfiehlt das Unternehmen den Premium Meat Focus. Dieser ebenso auf Maß und nach Kundenwünschen gefertigte Fleischschauschrank bietet auf bis zu drei Seiten verglast eine hochwertige Art der Präsentation – eine Bühne für den Dry Aged Beef-Verkauf. Das Motiv der beleuchteten Glasrückwand ist frei wähl- und gestaltbar, die hängenden selbstschließenden Softclose-Schiebetüren ermöglichen eine einfache Reinigung des Innenraumes. Ein weiteres Acces-

soire für den vorportionierten Verkauf von Dry Aged-Beef ist die Premium Meat Select-Theke. Sie verleiht den Fleischstücken eine hohe Wertigkeit, da sie wie eine Schauvitrine bei einem Juwelier funktioniert. Durch die bewusst niedrig gehaltene Konstruktion präsentiert man darin auf einen Blick Premium-Cuts und hebt sich mit der passenden, aktiven Beratung direkt am Kunden deutlich vom Lebensmitteleinzelhandel ab. [www.schrutka-peukert.de](http://www.schrutka-peukert.de)



Ähnlich wie in einer Auslage bei einem Juwelier präsentieren Fleischprofis ihre edelsten Stücke vorportioniert in der Premium Meat-Select-Theke.

# AUS AUSTRALIEN UM DIE



1 Metzgerei Hamm 2 Metzgerei Landstorfer 3 „Meat & Love“ (2020 eröffnet, 2022 leider geschlossen) 4 Metzgerei Brunner  
5 Das Original in Australien: Metzgerei „Victor Churchill“ 6 Metzgerei Hamm

Fotos: JAYANFPO - stock.adobe, birm Ladenbau, Victor Churchill

# GANZE WELT

Zum zehnjährigen Jubiläum seiner Dry-Age-Kammern erinnert sich bfm Ladenbau an die Anfänge zurück. Und an eine Metzgerei in Australien, die nicht nur die Trockenreifung wiederentdeckte...



...sondern diese Reifemethode durch die weltweit erste Dry-Age-Kammer in den Fokus rückte. In Woolahra, einem Vorort der australischen Hauptstadt Sydney, begann es: Ein Foodtrend, der in Windeseile um die ganze Welt ging. 2009 eröffnete dort die Metzgerei „Victor Churchill“ nach längerem Umbau wieder ihre Pforten. Das Highlight der edlen Einrichtung war ein bis dato einzigartiger „Dry Ageing Room“. Vollverglaste Wände, die den Blick auf eine Wand aus Himalaya-Salz freigeben, davor hängen die langsam heranreifenden Spezialitäten vom Rind. Damir rückte die Edelmetzgerei diese jahrhundertealte Reifemethode wieder in den Fokus, verlieh ihr eine spektakuläre Optik und ihren Kunden ein völlig neues Einkaufserlebnis. „Anfang des Jahres 2011 erreichten die Bilder dieses neuen ‚Foodtrends‘ aus Down Under den deutschen Markt. Wir wollten diese Nachfrage bedienen und begannen eine solche Salz-Reifekammer zu entwickeln“, erinnert sich bfm-Geschäftsführer Rainer Lutz. 2012 war es dann so weit. Die erste bfm Dry-Age-Kammer wurde bei der Metzgerei Max in Hof installiert. „Dieses Kammer war der Startschuss für viele weitere Projekte dieser Art und steht sinnbildlich für zehn Jahre ungebrochener Kontinuität und Expertise im Bau dieses einzigartigen Produkts“, betont er.

## SALZSTEIN STATT SALZWAND

In der Zwischenzeit entwickelte das Unternehmen seine Dry-age-Kammern unter dem Namen „butcher's finest meat“ permanent weiter. Die begehbaren Kammern seien noch flexibler und individueller geworden und können passgenau auf die jeweiligen Wünsche und Räumlichkeiten der Kunden zugeschnitten werden. Jedwede Größe und jedwedes Winkelmaß lassen sich verwirklichen. Auch die Integration einer Kammer in die Außenwand als Schaufenster ist für den Ladenbauer aus dem schwäbischen Lorch-Waldhausen kein Problem.

Die größte Weiterentwicklung vollzog sich in der Art und Weise, wie die Luft der Kammer mit Salz versetzt wird. Mittlerweile erfolgt dies nicht mehr über eine Salzwand, sondern einen Salzstein, der dem Verdampfer vorgelagert ist und die Luft laut Unternehmen in perfekter Menge, Gleichmäßigkeit und Effizienz mit Salz anrei-

chert. Dadurch kann auf den Einsatz von echten Salzsteinen in der Wand verzichtet und stattdessen auf eine hinterleuchtete Glaswand in Salzsteinoptik gewechselt werden. Die Vorteile sind offensichtlich, so bfm-Geschäftsführer Michael Keck: „Ganz ohne den Reinigungs- und Pflegeaufwand von echten Salzwänden überzeugen unsere Reifekammern mit perfekten Reifebedingungen, stets perfekter Optik und perfektem Geschmack.“ [www.victorchurchill.com](http://www.victorchurchill.com), [www.bfm-ladenbau.de](http://www.bfm-ladenbau.de)



WIR REALISIEREN IHRE IDEEN



*Sehr produkt- bzw. brätschonend*

*Besonders schneller Sortenwechsel*

*Maschinengehäuse besteht komplett aus hochwertigem Edelstahl*

*Hohe Lebensdauer und geringer Wertverlust*

*Portionierleistung von bis zu 250 Port./min.*

*Bestes Füllbild bei Rohwurst*

**Heinrich Frey Maschinenbau GmbH**  
 89542 Herbrechtingen  
 Telefon: +49 7324 1720  
[info@frey-maschinenbau.de](mailto:info@frey-maschinenbau.de)  
[www.frey-maschinenbau.de](http://www.frey-maschinenbau.de)



## MIT UND OHNE PFAND

Ab Januar 2023 müssen laut EU-weit geltender Mehrwegangebotspflicht Betriebe, die Speisen to-go ausgeben oder liefern diese alternativ in Mehrwegsystemen anbieten. Zwei Beispiele von Metzgereien aus dem Münchner Umland zeigen wie es gehen kann.

**E**inwegkunststoffrichtlinie heißt das Ganze im EU-Jargon. Doch dabei handelt es sich um eine Angebotspflicht für Mehrwegsysteme. Einwegverpackungen dürfen zwar weiterhin an die Kunden oder Gäste ausgegeben werden, doch bei täglich 770 t Verpackungsmüll durch diese für Essen to-go laut Bundesregierung und steigenden Energiekosten, sollte die Entscheidung für ein Mehrwegsystem nicht allzu schwer fallen. Diese Pflicht ist bindend für Gastronomen, da aber auch Fleischereien Speisen to-go anbieten, auch hier relevant. Ausnahmeregelungen gibt es für kleinere Betriebe mit weniger als fünf Beschäftigten und

einer Verkaufsfläche von höchstens 80 m<sup>2</sup>. In diesem Kontext entstanden seit 2016 eine Reihe von Mehrwegsystemen mit Rückgabemöglichkeit (Recup/Rebowl, Relevo, Vytal, ReCircle, FairBox, etc.), die eine Alternative zu Einwegverpackungen sind und helfen können Kosten zu sparen.

### METZGEREI HEIMANN, GRAFING

Die Grillseminare mit Metzgermeister und Fleischsommelier Peter Heimann jun. in der Filiale in Glonn im Landkreis Ebersberg sind sehr beliebt. Irgendwann 2021 sprach einer der Teilnehmer das Thema Mehrwegsysteme an und

dann ging es ganz schnell. „Er kannte das System von Recup/Rebowl, auch wir kannten einige Interessenten aus dem Umkreis, ein Video-Meeting mit rund 20 Leuten folgte und seit gut einem Jahr sind die Schalen bei uns im Einsatz“, berichtet er. Hier, im Hauptgeschäft in Grafing und der Filiale in Kirchseeon – mehrheitlich für die täglich wechselnden Mittagsgesichte aus den Heißen Theken, die in der großen Küche in Glonn zubereitet werden. Etwa 120 Essen plus Imbissklassiker sind es täglich je Filiale – hier gibt es außen auch einen großzügigen Sitzbereich. „250 Schalen sind etwa im Umlauf, weitere 100 bestellt. Nach unserem Laden-

umbau 2021 und 2022 mit der neuen Heißen Theke, kam das System so richtig bei den Kunden an und wurde noch mehr nachgefragt“, ergänzt seine Schwester Magdalena Heimann (li.), Hotelfachfrau, Verkaufsführerin und Bayerische Weißwurstkönigin 2018/2019.

Im Einsatz sind die Rebowl-Schalen (1.100 ml) und das neue, geteilte Pendant mit Trennsteg und zwei Kammern (590 + 320 ml) aus zu 100 % recyclebarem Polypropylen (PP) mit transparentem Deckel – auslaufsicher, hitzebeständig bis zu 85°C, BPA- und schadstofffrei. „Egal ob Gnocchi mit Tomaten und Mozzarella überbacken und gemischtem Salat, gefüllte Paprikaschote mit Beilagen oder Schaschlikpfanne mit Reis, die Kunden bezahlen einmal Pfand, nehmen ihr Essen mit und wärmen es wenn nötig in der Mikrowelle auf“, sagt sie.

Gespült werden die Schalen im Partnerbetrieb. Diese leihen die Schalen über das Recup-Partnerportal online. Abgenutzte Schalen ersetzt das Unternehmen und kümmert sich um das Recycling. „Das Pfand ist ein durchlaufender Posten. Es entstehen keine weiteren Kosten außer der monatlichen Systemgebühr. Wir haben so viel Geld für Einwegmaterial und die Entsorgung gespart“, ergänzt Peter Heimann. Zudem halte das dickwandige Material die Speisen länger warm als im Einwegsystem, sagt er.

Der Kunde zahlt 5 Euro Pfand, die er bei Rückgabe zurückbekommt, die Monatspauschale für den Betrieb liegt zwischen 25 und 45 Euro. Das sei leistbar. Hier ist keine App oder Online-Registrierung durch den Kunden nötig. Recup/Rebowl beziffert die Anzahl der eingesparten Einwegschalen auf 7.800 pro Jahr. „Doch alles ist ein Prozess, man kann die Kunden aber auch ein bisschen lenken und gemeinsam etwas für die Umwelt



Im „Huberwirt“ setzt der stv. Bayerische Landesinnungsmeister Werner Braun das System von Vytal ein.



„tun“, sagt Peter Heimann. Seine Schwester nennt einen weiteren Vorteil: „Ein Mehrwegsystem ist eine gute Möglichkeit, Kunden zu binden und ihnen zu zeigen, dass man nachhaltig handelt. Das kann man z. B. auf den Social-Media-Kanälen posten und ist ein wichtiger Bestandteil des Storytellings. Man bleibt im Gespräch.“ Nur für die Frühstücks-Handwerker, die nur etwas Schnelles auf die Hand möchten, sei das System nichts.

### METZGEREI BRAUN/HUBERWIRT, WIEDENZHAUSEN

Nicht für Mittagsgesichte to-go der Metzgerei, sondern im angrenzenden Gasthaus „Huberwirt“ in Sulzemoos-Wiedenzhausen im Landkreis Dachau setzt der stv. Bayerische Obermeister Werner Braun ein Mehrwegsystem ein – das digitale, pfandfreie System von Vytal. Auch hier sind es recyclebare BPA-freie PP-Schalen. Seit 2021 nutzt er vier Behältnisse mit 500, 750, 1.000 und 1.250 ml Füllvolumen. 100 davon sind bei ihm digital via Scan registriert. Ein QR-Code-Etikett befindet sich auf jeder Schale.

Alles kam so: Der Landkreis suchte per Ausschreibung gemeindeüber-

greifend ein Mehrwegsystem. „Ich holte noch ein paar Metzger und Gastronomen aus München mit ins Boot – wir haben auch Kunden, die das System von ihrem Arbeitgeber, etwa MAN oder MTU, kennen und nutzen – und los ging es“, berichtet er. Dabei brachte er auch seine Stimme als Mitglied des Kreistages mit ein. Bei sinnvollen Dingen, gebe es meist fraktionsübergreifend Zustimmung, sagt er. „Wichtig für mich war ein System, das für den Kunden kostenneutral ist und ihm eine größtmögliche Erleichterung bietet. Außerdem quollen in der Pandemie die Mülltonnen durch Einwegverpackungen bei so manchem Kunden nach dem Genuss des Essens über. So haben wir schnell eine Lösung gefunden“, betont er. Genutzt wird das System für alle Speisen, die regelmäßig ausgeliefert werden sowie normale Bestellungen. Auch kleine Salate bereitet das Team darin vor, die in einer Kühltheke stehen und bei Abholung ausgegeben werden.

Für die Teilnahme an dem bargeldlosen System lädt der Kunde eine App herunter oder nutzt eine Offlinekarte (10 Euro Pfand). Auch bei der Rückgabe wird der Behäl-

ter gescannt, um diese ordnungsgemäß zu vermerken. Rückgabefristen und Behälterzyklen sind so stets überprüfbar. Der Kunde sieht in seiner App, welchen Behälter er wie lange ausgeliehen hat und wie viele Verpackungen er eingespart hat. Eine monatliche Gebühr für den Partnerbetrieb ist nicht fällig. Stattdessen fällt ein Entgelt pro Befüllung an.

„Eine Schale ersetzt mindestens 200 Einwegverpackungen. Die Kosten dafür haben wir seitdem zehnfach oder sogar mehr eingespart“, betont Werner Braun. Überrascht war er von der von Vytal angegebenen Rücklaufquote von 98 % und der durchschnittlichen Leihdauer von 3,5 Tagen. „Das ist

wirklich so. Fast alle Behältnisse kommen zurück“, berichtet er. Zugesagt worden sei ihm auch eine rechteckige „Metzgerbox“ (20 x 30 cm oder 20 x 15 cm groß) als weiteren Baustein des Systems. „Die könnte man Kindern z. B. in den Schulranzen als Brotbox mitgeben und so weiteres Material einsparen“, ergänzt er. Diesbezüglich sei aber noch nichts weiter geschehen. Ein anderes Mehrwegsystem möchte er für die Mittagsgesichte to-go in der Metzgerei einführen. Eine Entscheidung, welches dafür infrage kommt, sei aber noch nicht gefallen. mth

#### Nützliche Links

[www.einfach-guad.de](http://www.einfach-guad.de)  
[www.metzgerei-heimann.de](http://www.metzgerei-heimann.de)  
[www.rebowl.de](http://www.rebowl.de)  
[www.vytal.org](http://www.vytal.org)

# Relevo

## #MehrwegToGo

Meat & Greet 2022  
Wir sind dabei!

- ✓ Höchste Produktqualität & -vielfalt
- ✓ Schnell & ohne Aufwand integrierbar
- ✓ Ohne Anschaffungskosten für Geschirr
- ✓ Kein Pfandhandling, bargeldlos
- ✓ Keine feste Laufzeit, monatlich kündbar
- ✓ Transparente Abrechnung

Deine ideale Mehrwegverpackung, besonders für die warme Theke!

Jetzt NEU  
Trenner-Box  
mit 2 Kammern



Geschirrsortiment  
GLAS

Geschirrsortiment  
SAN

Das smarte pfandfreie Mehrwegsystem für Speisen & Getränke zum Mitnehmen & Liefern

sales@relevo.de  
www.relevo.de



# DER MEHRWEG- MITTAGSTISCH

Wie macht sich ein digitales Mehrwegsystem im Alltag einer größeren Fleischerei? Julia Schmidt, Geschäftsführerin der Butcheria Fleischerei Schmidt in Essen, nutzt das pfandfreie Mehrweggeschirr von Relevo und berichtet hier über ihre Erfahrungen damit.

**Seit wann nutzen Sie das System und wie sind Sie darauf aufmerksam geworden?**

Wir haben es im Juli 2022 in allen neun Filialen unserer Metzgerei eingeführt. Ursprünglich waren wir auf der Suche nach passenden Mehrwegbehältern, die wir für einen Lieferservice nutzen könnten. Ich war mir sicher, wir müssten ein eigenes System integrieren, doch dann hat mich der Großhandel auf das Mehrwegsystem von Relevo gebracht. Das Konzept „leihen statt kaufen“

hat mir direkt sehr gut gefallen. Mein Team und ich waren noch nie große Freunde von Einweg und dem vielen Müll. Wir finden unser Essen in Mehrweg auch ganz einfach appetitlicher als in den üblichen Aluschalen. Zudem leisten wir gerne Pionierarbeit in der Fleischerbranche und sind immer offen für neue Ideen.

**Welche Produkte nutzen Sie und wie kommen sie zum Einsatz?**

Wir haben etwa 150 Geschirrtteile, die meisten davon sind die großen 1.100 ml Schalen. Wir nutzen aber auch die kleinere Variante mit 600 ml und die Relevo-Becher. Durch die verschiedenen Größen sind wir flexibel, was das Verpacken unserer Mittagsgesamte angeht. Diese werden in unserer Zentralküche zubereitet und dann in den Mehrwegbehältnissen in die Filialen geliefert, wo sie dann an unsere Kundschaft zum Mitnehmen ausgegeben werden. Diese können sie zu Hause oder in der Büroküche direkt ohne Deckel in die Mikrowelle stellen und das Essen warm genießen.

**Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Geschirr gemacht?**

Sofort positiv aufgefallen ist mir die Robustheit der Schalen und Deckel. Auch nach häufigem Gebrauch und vielen Spülgängen sehen sie noch nicht abgenutzt aus.

Das gilt sogar für die transparenten Becher und die QR-Code-Sticker. Der Transport zu unseren Filialen und dann zur Kundschaft nach Hause klappt einwandfrei ohne Auslaufen.

**Wie schlägt sich ein digitales System im Tagesgeschäft?**

Unsere Beschäftigten haben das System schnell verstanden und problemlos in ihren Alltag integriert. Wir sind uns einig, dass Mehrweg unser To-go-Geschäft hochwertiger macht und sind deshalb sehr motiviert ans Werk gegangen. Haben die Kunden die Relevo App, funktioniert die Ausleihe und Rückgabe so schnell, dass sie keinerlei Mehraufwand darstellt – auch wenn mal etwas mehr los ist.

**Wie kommt das System bei den Kunden an?**

Kennen sie das System noch nicht, nehmen wir uns Zeit und erklären, wie man die App herunterlädt und sich registriert. Die meisten sind dem System von Anfang an sehr offen begegnet und zeigen sich auch nach den ersten zwei Monaten begeistert. Wir haben viele, die das Geschirr direkt bei uns wieder abgeben und das System schnell in ihre wöchentlichen Routinen integrieren können. Für alle, die keine App verwenden wollen, greifen wir weiterhin auf Einweg zurück.

**Würden Sie Relevo anderen Metzgereien empfehlen? Wenn ja, warum?**

Auf jeden Fall. Das System ist einfach, bezahlbar und hygienisch. Ich persönlich halte es für sehr sinnvoll, Mehrweg schon vor Beginn der Mehrwegangebotspflicht ins Geschäft zu integrieren, so ist man bereits gut vorbereitet. Und es kommt super bei den Kunden an, die sich freuen, weniger Verpackungsmüll zu produzieren.

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

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





Seydelmann

Gegr. 1843



# Erkennen Sie den Unterschied? Wir können beides!

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



# Seydelmann Vakuum-Kutter

Perfekt für Produkte aus pflanzlichen Proteinen



Vakuum-Koch-Kutter K 64 AC-8

## Seydelmann Vakuum-Kutter bieten unschlagbare Vorteile:

- Bis zu 80 % Zeitersparnis beim Hydrieren der Rohstoffe
- Schnelles und vollständiges Auswerfen auch bei zähen und klebrigen Mischungen
- Temperaturkontrolle durch indirektes oder direktes Kühlen oder Heizen
- Hohe Partikelfinheit oder reines Mischen
- Schnelle und gleichmäßige Durchmischung
- Kurze Chargenzeiten
- Optional höheres Drehmoment für besonders zähe Mischungen
- Optionale Dosiersysteme für flüssige und feste Zutaten
- Hygienic Design in allen Details: komplett rostfreier Maschinenständer, eingelassene Abdeckungen, polierte Oberflächen, Reinigungsluken, entnehmbare Dichtungen

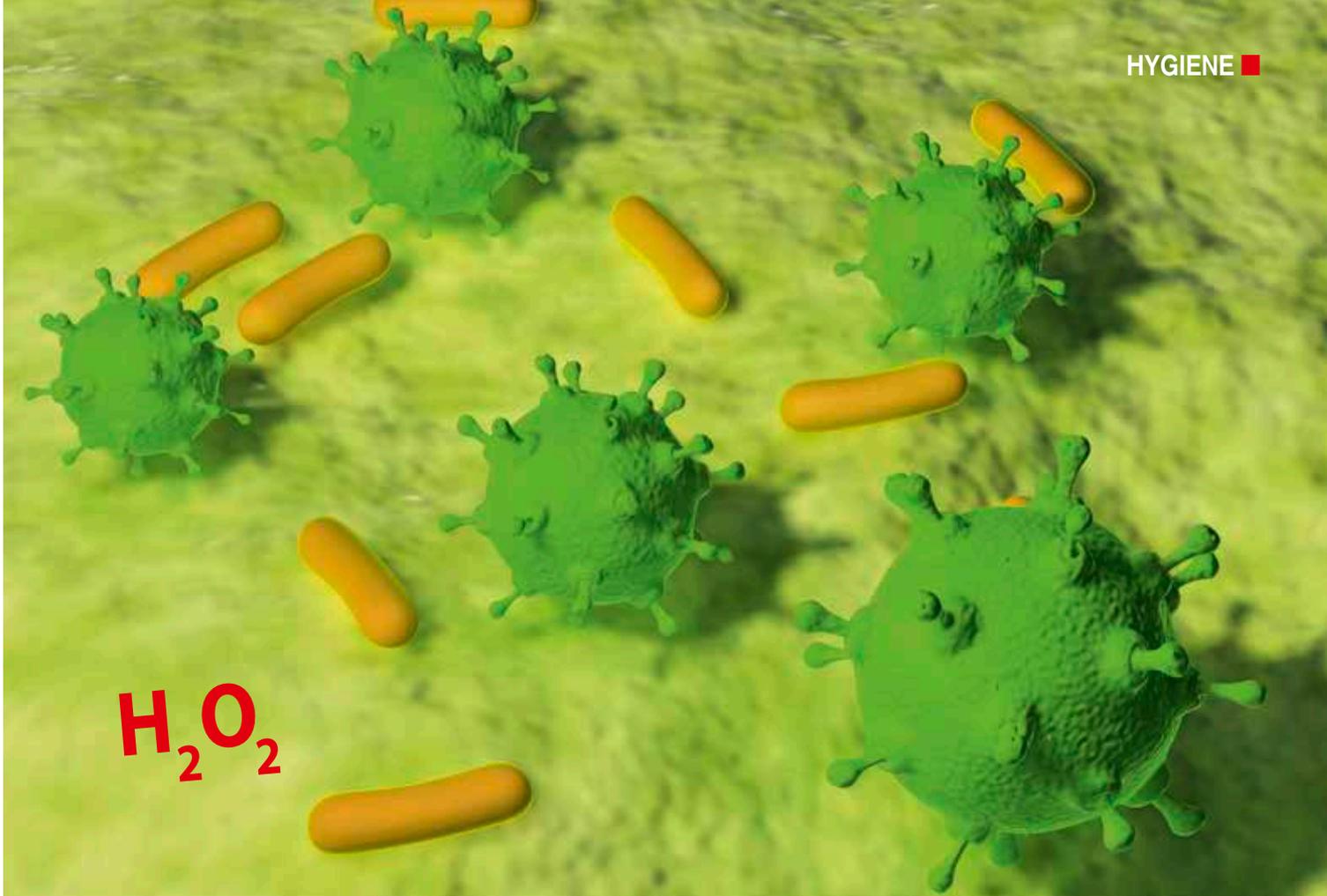
### Maschinenfabrik Seydelmann KG

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





# MIKROBEN KALT ERWISCHEN

Wer bei Fragen der Keimkontrolle nicht ins Schwitzen geraten möchte, kann sich für eine  $H_2O_2$ -Kaltvernebelung entscheiden. Dank ihrer typischen Merkmale ist sie prädestiniert zur gründlichen und sicheren Schlusdesinfektion nach Stand der europäischen Hygienetechnik.

**J**a danke, es darf ruhig etwas mehr sein – diese Worte von Kunden kennt jeder, der im Verkauf hinter der Theke steht. Ganz besonders gelten sie aber auch – obwohl un-  
ausgesprochen –, wenn es ums Thema Desinfektion in der Metzgerei geht. Denn der Anspruch von Konsument\*innen und Behörden an Qualität bzw. Frische von Fleischwaren ist seit jeher besonders hoch. Und in Pandemiezeiten sind Sensibilität und die Forderung der gesamten Gesellschaft an eine sichere und lückenlose Hygiene zusätzlich gestiegen – oder andersherum: Wer heute nur etwas zu großzügig mit der Keimkontrolle im Fleischerhandwerk umgeht, setzt seinen Betrieb mehr denn je einer unkalkulierbaren Gefahr aus. Um die Prozesssicherheit zu erhöhen und so

Unsicherheiten abzubauen, kann eine nach DIN EN 17272 zertifizierte, anwenderfreundliche und validierte Wasserstoffperoxid ( $H_2O_2$ )-Kaltvernebelung zum Einsatz kommen. Sie ist prädestiniert für eine effektive und zuverlässige Raumdesinfektion im keimsensiblen Metzgereiumfeld.

## MIT MICRO-AEROSOLEN

Das Prinzip der Kaltvernebelung ist einfach: Über einen roll- oder tragbaren „No-Touch“-Raumdesinfektionsautomat, dem Aerosolgenerator, wird über eine bestimmte Zeit – also je nach Raumvolumen – ein schwebefähiges Micro-Aerosol auf  $H_2O_2$ -Basis freigesetzt. Dieser sehr feine Wirkstoffnebel erreicht alle zugänglichen Oberflächen inklusive der Raum-

luft selbst und entfaltet dabei seinen dekontaminierenden Effekt – mit einem bioziden Wirkungsgrad von fast 100 %. So lassen sich Erreger, die in der Fleischerei besonders gefürchtet sind, z. B. Salmonellen, *Campylobacter* oder *Listeria monocytogenes*, zuverlässig ausschalten. Oberflächenkontaminationen mit fakultativ pathogenen Darmbakterien, darunter auch Fäkalkeime wie Enterokokken und *Escherichia coli*, oder mit sporenbildenden Staubkeimen werden durch das ausgebrachte Aerosol ebenso sicher neutralisiert. Über die selbst bei feuchten Oberflächen erwiesene Wirksamkeit hinaus kennzeichnet den feinen Wirkstoffnebel, dass er nicht kondensiert oder korrodiert. Vielmehr löst er sich nach dem Desinfektionsprozess in die



Ob als H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>-Kammer im Umfeld eines Produktionsbereichs integriert ...



... oder in Form von mobilen Raumdesinfektionssystemen – DIOP aus dem Taunus führt eine vielfältige Auswahl.

harmlosen Bestandteile Wasserdampf und Sauerstoff auf, weshalb selbst sehr empfindliche Oberflächen ungefährdet bleiben und auch keine lästigen Anschlussarbeiten wie Nachwischen nötig sind.

### IM BETRIEB UND UNTERWEGS

„In einer Metzgerei können die mobilen Systeme zur Kaltvernebelung nicht nur – etwa nach Geschäftschluss – in den betrieblichen Räumen zur Anwendung kommen, in denen Fleischwaren verarbeitet, gelagert und angeboten werden. Auch im Anschluss an Transporte wie etwa Fahrten zu Märkten oder nach dem Catering macht eine solche Desinfektionsform hochgradig Sinn“, weiß Christian Lüder-Weckler, staatlich geprüfter Desinfektor und Sachverständiger für Raumdesinfektion, um die Vielfalt der Einsatzmöglichkeiten. Der gesamte Vorgang zur Kaltvernebelung dauert von den Vorbereitungen bis zum Wiederbetreten des Raums und einschließlich der mikrobiologischen Einwirkzeit von einer Stunde zwischen 105 und 135 Minuten – je nach vorhandener Be- und Entlüftungstechnik oder raumluftechnischen Anlagen. Das automatisierte Desinfektionsverfahren entspricht vollumfänglich den verbindlichen Vorgaben der Biostoff-Verordnung sowie den jeweils



dazugehörigen technischen Regeln (TRBA/TRGS). Das Institut Schwarzkopf (Bad Bocklet) sieht einen weiteren Vorteil für Lebensmittel- und Fleischbetriebe darin, dass sich diese Art der Desinfektion ohne Probleme in das HACCP-Konzept integrieren lässt.

Dazu betont Christian Lüder-Weckler die komfortable Anwendung – und dies bei einer reproduzierbaren Desinfektionsqualität: „Manpower ist ja kaum erforderlich, da die Systeme vollautomatisiert funktionieren. Aus dem geringeren Personalbedarf ergeben sich daher mittelbar auch wirtschaftliche Vorteile. Dank der verfahrenstypischen Abläufe kann mit einer Kaltvernebelung definitiv eine schnellere und einfachere Desinfektion gegenüber anderen Verfahren gelingen“.

### VORTEILE IM METZGEREIUMFELD

Mit den anderen Verfahren sind etwa die klassische mechanische „Scheuer-Wisch“-Technik oder mit UV-Licht- bzw. UV-C-Desinfektionsgeräten gemeint. Erstere ist am weitesten verbreitet und hat ihre Berechtigung, doch ist damit eine Keimkontrolle weder umfassend noch validierbar zu realisieren. Die Mitarbeiter sind schlicht nicht in der Lage, ausnahmslos

eine vollständige Oberflächenauswahl sowie Kontaktzeit der Desinfektionslösung beim Wischen zu erzielen, vom zeitlichen Aufwand ganz zu schweigen. Die Bestrahlung mit Licht wiederum erreicht nicht die zahllosen Stellen im Schatten. Auch ist sie bei sehr nassen oder trockenen Verhältnissen nicht so effektiv. Gleiches gilt bei stark mit hartnäckigen Biofilmen oder Eiweißen bedeckten Oberflächen. Überall hier sorgt die Kaltvernebelung für mehr Sicherheit – mikrobiologisch sowie rechtlich. Insbesondere das komplexe räumliche Umfeld in Metzgereien und ihren Produktions- und Lagerräumen sowie ihrer branchentypischen Ausstattung wie Kutter, Füllsysteme, Reife-schränke, Schneideanlagen oder Aufschneidemaschinen verlangt eine möglichst lückenlose Hygiene. Dabei muss auch streng auf die gezielte Desinfektion von manuellen Hilfsmitteln geachtet werden. „Weltweit erstmals bieten wir von DIOP ergänzend zur Raumdesinfektion auch noch spezielle, digitalisierte H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>-Kammern und Materialschleusen zur gezielten Aufbereitung des im Arbeitsalltag verwendeten händischen Equipments wie Schneidesysteme, Edelstahlschalen, Pressformen, Hilfsmittel und Behälter an. Diese Einrichtungen können individuell konfiguriert werden“, so der Experte.

### AUF ZERTIFIZIERUNG ACHTEN

Die Kaltvernebelung auf H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>-Basis wird in der „Liste der vom Robert Koch-Institut geprüften und anerkannten Desinfektionsmittel und -verfahren“ geführt. Die meisten davon stehen ebenso im Einklang mit den KRINKO-Richtlinien für die Flächendesinfektion. Und doch unterscheiden sich die Systeme mitunter deutlich. Der Experte rät daher allen interessierten Metzgereibetrieben auf eine Zertifizierung gemäß Prüfnorm DIN EN 17272 zu achten. Solche Systeme lieferten hervorragende Voraussetzungen für sichere Ergebnisse im Kampf gegen pathogene Mikroben. Über Bioindikatoren, die in den Fleischereiräumen platziert werden, lässt sich auch mühelos eine Validierung vornehmen. Für Betriebe, die sich für eine Kaltvernebelung und damit dafür, dass es bei der Desinfektion immer noch etwas mehr sein darf, entscheiden, stellen arrivierte Anbieter zudem Begleitservices mit Sachkundeunterweisung und Anwenderschulungen zur Verfügung. Kurzum: Es ist alles bereit, um Mikroben in Zukunft kalt zu erwischen.

<https://hygiene-standard.com/fleisch>

# Das werbewirksame Geschenk für Ihre Kunden: Der Rezeptkalender 2023



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

## Ihr besonderer Kundenservice

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

## Mehr Genussmomente im Internet

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

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

Ja, ich/wir bestelle(n)

hiermit zu den genannten  
Preisen & Lieferbedingungen \_\_\_\_\_ Stück  
des Fleischer-Rezeptkalenders 2023.

Kalender-Menge	Aktionspreis/Stück bis 30.09.2022	Normalpreis/Stück ab 01.10.2022
50 bis 499 Stück	<b>0,85 €</b>	0,95 €
ab 500 Stück	<b>0,83 €</b>	0,93 €
ab 1.000 Stück	<b>0,80 €</b>	0,90 €
ab 2.000 Stück	<b>0,77 €</b>	0,87 €
ab 5.000 Stück	<b>0,75 €</b>	0,85 €

Alle Preise zzgl. Versandkosten und MwSt.

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

**Firmeneindruck:** Zzgl. 26,- Euro für Ihren Firmeneindruck, einfarbig in Schwarz (Eindruckfläche: 17,5 x 5,5 cm). Nur bei Bestelleingang bis zum 14.10.2022 möglich!

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

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

**Liefertermin:**

Lieferung erfolgt in der 47. KW 2022, bei Eingang der Bestellung und der Eindruckdateien bis 14.10.2022.

- Vorgezogener Liefertermin in der 43. KW 2022, bei Eingang von Bestellung und Eindruckdateien bis 05.09.2022.

Firma

Vorname/Name

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum/Unterschrift



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



# NATÜRLICH AUS DEM WALD

Michael Keller ist ein Tausendsassa: Metzgermeister, Jäger, Fleischsommelier, Dozent und Fachautor. Nun ist er auch „Zertifizierter Wildsommelier“ – einer von bisher 19 in Deutschland, der erste im Rheinland.

Ende Juni bot die Fleischerschule in Augsburg gemeinsam mit dem bayerischen Jagdverband zum ersten Mal die zehntägige Weiterbildung zum Wildsommelier an. Michael Keller ist vielen von Messen,

Workshops, Weiterbildungen und Events bekannt und war da natürlich auch dabei. Seit 2014 ist er aktiver Jäger in einem Rösrather Revier der Kreis-Jägerschaft Rhein-Berg. Sein Vorwissen ergänzte er nun in Augsburg

um Kompetenzen bei der Wildzerlegung, Verarbeitung und Zubereitung. „Wildfleisch ist das natürlichste, was wir bekommen können und unglaublich variantenreich zuzubereiten“, wirbt er für Reh, Hirsch, Wildschwein und Co. Für die Premiere dieser Weiterbildung hatte die Fleischerschule des bayrischen Metzgerhandwerks renommierte Dozenten engagiert. Unter anderem gaben der aktuelle Grillweltmeister Oliver Sievers sowie der für seine Molekularküche und Flavour Pairing bekannte Koch Heiko Antoniewicz den Teilnehmer\*innen aus ganz Deutschland ihr Know-how weiter. Mit dabei im Kurs waren auch drei Frauen. „Der Frauenanteil nimmt auch in den Jagdschulen zu“, berichtet Michael Keller: „Vor 15 Jahren gab es rund 8 % Frauen, heute sind wir bei etwa 20 %.“



## Geschätzter Experte

- 1977:** Ausbildung/Lehre zum Fleischer
- 1983:** Meisterprüfung
- seit 1996:** selbstständig als Fachberater und Seminarleiter (Weine, Käse, Rind, Geflügel)
- seit 2001:** Weinfachberater
- seit 2014:** aktiver Jäger und Referent Wildkunde
- seit 2016:** Fachdozent am Berufsbildungszentrum des Fleischerhandwerks, Augsburg
- seit 2017:** Zertifizierter Fleischsommelier
- seit 2018:** Vorstandsmitglied Fleischsommelier Deutschland e.V., Fachdozent an den Fleischerschulen Hamburg, Frankfurt und Brixen (Südtirol), Autor für Fachmagazine
- seit 2018:** Fachdozent zum Thema Wild für den deutschen Jagdverband
- seit 2020:** Zertifizierter Cortador
- seit 2022:** Zertifizierter Wildsommelier

## FLAVOUR PAIRING & GEWÜRZKUNDE

Auch die Nachfrage nach Wild steigt. Das Fleisch ist beliebt, da es fettarm ist sowie reich an Zink, Eisen und Vitamin B12. „Dass es aber weniger Cholesterin enthält als andere Fleischarten ist ein weitverbreiteter Trug-

Fotos: Fleischerverband Bayern, Keller/Promotion

schluss. Wild bewegt sich im Durchschnitt“, erklärt der passionierte Jäger.

Neben der Beschaffenheit, der Struktur und dem Zerlegen des Fleisches lernten die Wildexperten viel über die Varianten der Zubereitung. Hier sind die Möglichkeiten wesentlich vielfältiger als man es aus klassischen Wildmenüs der bürgerlichen Gastronomie kennt. Steaks, Bratwurst, Burger-Pattys, Roh-, Brüh- oder Kochwurst sowie Schinken kann man aus Wildfleisch herstellen. Auch bei den Beilagen gibt es weit mehr als Klöße und Preiselbeeren. „Pfirsich, Ananas oder Birne passen auch sehr gut zu Wild“, empfiehlt Michael Keller. „Zur Birne kann man noch einen Blauschimmelkäse geben, das erzeugt ein wunderbares Aroma und verfälscht den Fleischgeschmack nicht“, ergänzt er. Auch Flavour Pairing und Gewürzkunde waren Bestandteil des Lehrplans. „Generell kann man sagen, dass alles, was dort angebaut wird oder angesiedelt ist, wo das Wild lebt, auch immer gut dazu passt – das beziehe ich auch auf die Weine der Region“, fachsimpelt er weiter.



Michael Keller (re.) mit vier weiteren Wildsommeliern aus Nordrhein-Westfalen – alleamt Jäger und Metzgermeister (v. l.): Bernd Kruse (Bochum), Jörg Kondring (Ahaus) und Johannes Jolmes (Salzkotten)

Nur heimisches – d. h. europäisches Wild – wurde bei dieser Weiterbildung behandelt. In der Gastronomie kommt dagegen oft Exportfleisch aus Australien oder Neuseeland auf den Tisch. Dort werden die Tiere in Gattern gehalten und mit Weizen gefüttert. „Da waren wir uns alle einig: Das hat mit Wild nicht

mehr viel zu tun“, spricht er für seine Kurskollegen und Kolleginnen. Sein neues Wissen möchte er nun in Weiterbildungsstätten für Köche, Jäger und Metzger, aber auch an Endkunden in Kochschulen oder bei passenden Handelsunternehmen weitergeben.

[www.keller-promotion.de](http://www.keller-promotion.de), [www.fleischerschule.de](http://www.fleischerschule.de)

Foto: Keller Promotion



## DIE FLEISCHER APP

Vorbestellen und noch mehr mit der neuen App für Fleischereien.



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

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



# VIER JAHRZEHNTE

Mit dem weltweit ersten genormten Fleisch-Transporthaken fing



Was 1982 mit dem Norm-Fleischhaken nach DIN 5047, dem sogenannten Eurohaken in einem Ein-Mann-Betrieb begann, ist heute ein kompletter Lösungsanbieter für die Fleisch- und Lebensmittelindustrie sowie die Pharmazie. 40 Jahre nach der Gründung durch Burkhard Höcker beschäftigt die Höcker-Gruppe rund 120 Mitarbeiter an drei Standorten in Deutschland und Polen und beliefert Kunden in mehr als 50 Ländern der Welt – Tendenz steigend. In einer Kooperation mit der Freund Maschinenfabrik arbeitet das Unternehmen daran, den Markt in Lateinamerika für seine hochwertigen Produkte aus Edelstahl zu gewinnen. Der genormte Eurohaken ist dabei weniger ein Thema. Er ist als Basis des Unternehmenserfolges aber immer noch ein fester Bestandteil des Produktportfolios.

## ÜBER 850 PRODUKTE

Das Sortiment umfasst heute aber weit mehr. „Der Jubiläumskatalog bietet mehr als 850 Produkte – von Schränken über Hubwagen, komplexe Rohrbahnsysteme, Hebe-Kippvorrichtungen bis hin zu maßgeschneiderten Hygieneschleusen und Desinfektionsspendern“, sagt Benjamin Höcker, der seit 2009 mit seiner Schwester Isabell die Geschäfte führt. Beide stiegen kurz vor der Jahrtausendwende in den Familienbetrieb ein. Isabell Höcker verantwor-

tet Personal und Buchhaltung und Einkauf, ihr Bruder Marketing, Vertrieb und Produktion. Im Unternehmen herrscht zum Jubiläum gute Stimmung. „Die Auftragslage ist gut. Wir verfügen über ein großes Lager und können schnell liefern. Der Umsatz der Gruppe ist in den vergangenen Jahren stetig leicht angestiegen“, freut sich der Geschäftsführer. Das war nicht immer so. Zum Beispiel gilt 2009 heute als Krisenjahr, in dem der Fleischmarkt aufgrund von Tierseuchen eingebrochen ist. Kein Schaden ohne Nutzen für die Höcker-Gruppe. „Die Erfahrung dieses Krisenjahres veranlasste uns dann auch dazu, nach anderen Branchen zu suchen, für die unsere Produkte interessant sein könnten. Ziel war es, das Risiko zu streuen. Denn zu dem Zeitpunkt erwirtschafteten wir rund 98 % unserer Umsätze in der Fleischbranche. Heute ist das anders. Wir sind breiter aufgestellt und beliefern inzwischen zahlreiche Branchen in vielen unterschiedlichen Wirtschaftszweigen“, sagt Benjamin Höcker.

## NACH VORNE DENKEN

Ein gemeinsamer Blick in den 212 Seiten starken Jubiläumskatalog „40 Jahre Höcker“: „Unser Produktportfolio wächst, da wir zum einen innovativ nach vorn denken. Zum anderen entwickeln wir individuelle Lösungen für konkrete Kundenanforderungen oder nutzen

unsere Erfahrung, um typische Produkte anderer Branchen zu übertragen, die sich dort bewährt haben. Immer wieder kommen Kunden auch mit eigenen Ideen zu uns, die wir dann gemeinsam mit ihnen umsetzen“, erklärt Benjamin Höcker den Unternehmenserfolg. Viele der Produkte sind so irgendwann einmal als individuelle Lösung für einen Kunden entstanden und finden sich inzwischen im festen Portfolio wieder.

Das gilt etwa auch für die Hygienetechnik, die in den vergangenen Jahren enorm an Gewicht gewonnen hat. „Hygiene ist für unsere Kunden aus der Fleisch- und Lebensmittelindustrie sowie Pharmazie eine absolute Grundvoraussetzung für nachhaltig erfolgreiches Wirtschaften. Damit sie diese Voraussetzung erfüllen können, werden Höcker-Hygielösungen unter anderem stetig modernisiert, angepasst, erweitert und auf Sicherheit geprüft.“ Letztere erst jüngst auf freiwilliger Basis durch den TÜV Rheinland – erfolgreich natürlich.

## 95 % EIGENBAU

Zurück zur Unternehmensgeschichte: Nach dem deutschlandweiten Erfolg des Höcker-Einheitsfleischhakens in den 1980er-Jahren wurden schnell Kunden aus ganz Europa auf die Vorteile der Innovation aus Wallenhorst aufmerksam. 1992 nahm Höcker Spólka seinen Betrieb im polnischen Chojnow auf, um

# HAKEN UND MEHR

alles an. 2022 feiert Höcker aus Wallenhorst sein 40-jähriges Bestehen.



Isabell und  
Benjamin Höcker



Fleischhaken zu produzieren. Zwei Jahre später folgte die Gründung von Höcker Anlagenbau zur Herstellung und Montage von Leerhakenförder- und Reinigungstechnik sowie für den Vertrieb von Hygienetechnik. Im nächsten Schritt der Internationalisierung wurde 1998 aus dem Segment Fleischwirtschaftsbedarf die Höcker GmbH Food Equipment. 95 % aller Produkte im Katalog stellt die Höcker-Gruppe selbst überwie-

gend in Polen her und kann diese dank einer Lagerfläche von 3.000 m<sup>2</sup> zumeist kurzfristig liefern.

„In den vergangenen Jahren haben wir nicht nur in Polen investiert und neue Maschinen gekauft. Unser Ziel ist es, künftig auch in Wallenhorst mehr Produkte selbst herzustellen. Dafür haben wir in unter anderem in eine Blechschere, eine Abkantbank, eine Ausklinkmaschine und eine Lochstanze in-

vestiert“, erläutert der Geschäftsführer die jüngsten strategischen Schritte.

Ein begrenzender Faktor sei allerdings der Fachkräftemangel: „Wir brauchen Mitarbeiter, die gerne an schwierigen Aufgaben tüfteln. Außerdem müssen sie bereit sein, sich zusätzliche Qualifikationen anzueignen, die in ihrem erlernten Beruf nicht so gefragt waren. Bei uns können etwa auch die Elektriker schweißen.“

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

## Sofort einsatzbereit.



Best in Class.  
Rund um die Uhr.  
Deutschlandweit.

**FACHPACK 2022**

Besuchen Sie uns  
auf der FachPack, Nürnberg  
27. bis 29. September 2022  
Halle 1, Stand 221

Längere Ausfallzeiten kann sich in der Lebensmittelindustrie kein Unternehmen leisten. Gerade dann, wenn Sie just-in-time produzieren, müssen die Ursachen für Störungen schnell identifiziert sowie rasch und einfach beseitigt werden. Unser engmaschiges und flächendeckendes Servicenetz mit über 80 lokalen sowie weiteren Stand-by-Servicetechnikern in der Zentrale ist 24/7 für Sie da – auch an den Wochenenden. Bis 22.00 Uhr bestelle Ersatzteile werden noch am selben Tag verschickt. Und im Notfall gehen Direktlieferungen sofort per Boten raus.

Nähere Informationen unter [www.multivac.com](http://www.multivac.com)

**MULTIVAC**



**M**itarbersuche – ein Thema, das unzählige Berufe beschäftigt. Vor allem die junge Generation (Generation Z) scheint klassische Stellenangebote unbeeindruckt zu ignorieren. Doch auch andere Altersgruppen sind auf den bekannten Wegen immer schwerer zu erreichen. Also was tun? Den Kopf in den Sand stecken und hoffen?

### PROBLEME ERKENNEN

Das war für Alexander Hausner und sein Team keine Option. Die Familienmetzgerei mit mehreren Filialen kämpft wie viele andere auch mit fehlenden Arbeitskräften. Trotz der Möglichkeit zur flexiblen Arbeitszeitgestaltung und großer Rücksichtnahme auf das Familienleben der Beschäftigten liegen immer seltener Bewerbungen auf dem Tisch. Doch anstatt vor Angst zu erstarren, beschloss das Unternehmen einen weiteren Schritt auf den Nachwuchs zuzumachen.

Was zählt, ist die Person selbst. Ein Ansatz, der gerade bei der Generation Z offene Türen einrennen sollte. Ein zentrales Thema der unter 25-Jährigen ist der Kampf für mehr Akzeptanz. Das Abschütteln von Labels und eine Integration in die Gesellschaft, ohne schiefe Blicke einstecken zu müssen. Warum also bewerben sich nicht unzählige junge Menschen bei der Familienmetzgerei? Die Antwort darauf wirkt fast ironisch: zu viele Vorurteile!

### VORURTEILE VERSTEHEN

Der Konsum von Fleisch, wie wir ihn in den vergangenen Jahren kannten, wird immer mehr infrage gestellt. Das Töten von Tieren



# MIT STOLZ UND HALTUNG

Warum das Eingestehen von Schwächen eine große Stärke sein kann – diesen Ansatz füllt die Familienmetzgerei Hausner aus Weiden in der Oberpfalz in Sachen Mitarbeiterfindung und Mitarbeiterführung eindrucksvoll mit Leben.



*Seit vielen Jahren gibt die Metzgerei Hausner unter dem Slogan „Metzgerei ohne Vorurteile“ jedem eine Chance zu ihrem Team zu gehören. Nun wurde die nächste Stufe der Kampagne gezündet und viele weitere Aktionen – digital und analog – gestartet, z.B. via Social Media, Smartphone oder Lkw-Werbung.*

und die Auswirkung von Tierzucht auf die Umwelt stehen in der Kritik. Warum also in der Branche arbeiten, die einen großen Anteil an diesem Problem hat? Wer will schon blutverschmiert von Tierteilen umgeben sein? Wie wahrheitsgetreu dieses Bild wirklich ist, hinterfragt kaum jemand – es ist aber immer noch leider sehr verbreitet. Eine Sache kann nicht verleugnet werden: Die Arbeit in einer Metzgerei hat immer noch ein Imageproblem.

Diese Problematik war der Ausgangspunkt für die neue Mitarbeiterkampagne der Metzgerei Hausner. Warum leugnen, dass die Branche zu kämpfen hat? Warum weiterhin nur darüber reden wie stolz wir auf unsere Arbeit sind, anstatt Schwächen anzuerkennen und diesen entgegenzuwirken?

Der Ansatz: „Ja, wir haben ein Problem! Wir verstehen, dass die Arbeit in der Metzgerei für Außenstehende durch Vorurteile geprägt ist. Aber wir haben mit unseren Vorurteilen aufgeräumt und erkannt, dass Du mehr bist als das Bild, das die Gesellschaft von Dir zeichnet. Gib uns die Chance zu zeigen, dass auch wir mehr

sind. Wir arbeiten in der Metzgerei. Na und? Es steckt so viel mehr dahinter als du denkst.“

### OFFENHEIT ZUM AUSTAUSCH

Alles das stellt nie den Stolz auf die eigene Arbeit infrage. Im Gegenteil. „Na und?“. Es gibt keinen Grund, sich zu rechtfertigen. Ebenso wie sich kein Mensch für die Person, die man ist, rechtfertigen muss. Alles worauf es ankommt, ist sich ein eigenes Bild zu machen und dieses nicht auf bestehendes Schubladendenken zu stützen. Darum ist es das Ziel der „Metzgerei ohne Vorurteile“-Kampagne, Menschen auf der Website umfassend über die Arbeit dort zu informieren und die anzusprechen, die den Berufen vielleicht nie eine Chance gegeben hätten. Ganz ohne Rechtfertigung. Mit Stolz und Offenheit zum Austausch.

Anzeigen auf Facebook und Instagram sowie Plakate und Flyer in den Filialen transportieren die Botschaft nach außen. Natürlich ist auch eine solche Kampagne kein Selbstläufer. Der Arbeitsmarkt ist umkämpft. Mit alten Vorur-

teilen aufzuräumen ist keine Sache weniger Wochen. Doch mit der Botschaft dieser Metzgerei werden der Nachwuchs und alle anderen Generationen dazu aufgerufen, festgefahrene Bilder zu hinterfragen.

Alle Menschen möchten akzeptiert werden, egal welche Eigenschaften oder Lebensentscheidungen sie definieren. Diese Akzeptanz kann aber nur stattfinden, wenn beide Seiten vorurteilsfrei aufeinander zugehen. Wer sich als Arbeitgeber neue Mitarbeiter\*innen wünscht, muss diese auch so nehmen wie sie sind und ihnen zeigen was der Beruf wirklich bedeutet. Doch auch die Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen müssen mit ihren Stärken überzeugen und dabei Berufen trotz Schubladen, in denen diese stecken, eine Chance geben. Nur in einer Gesellschaft aus toleranten, selbstbewussten und glücklichen Menschen können wir alle das Potenzial entfalten, das wirklich in uns steckt.

**Philipp Böhm, Böhm.media GmbH**

[www.boehm.media](http://www.boehm.media),

[www.familienmetzgerei-hausner.de](http://www.familienmetzgerei-hausner.de)



**SORRY!**  
**ABER WIR**  
**KÖNNEN NUR**  
**LECKER!**

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

*Euer carneo-Team*

**carneo®**  
Das Kundenmagazin des  
Deutschen Fleischerhandwerks



Weitere Infos und Musterheft:

[www.blmedien.de/carneo](http://www.blmedien.de/carneo) oder Tel. 02103/20444

*Scan me*

# ENERGIE DER SONNE NUTZEN



1



2

Steigende Energiepreise und die Herausforderung, den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu verringern, machen dezentrale erneuerbare Energiequellen für Unternehmen zunehmend interessant. Im Strombereich bietet sich etwa die Photovoltaik (PV) an.



Christian Pohl

Während für Strom auch mittel- und langfristig kaum sinkende Preise zu erwarten sind, sind die Kosten für PV-Module in den vergangenen Jahren gefallen. Allerdings wurde auch die Einspeisevergütung reduziert. Auch wenn im sogenannten „Osterpaket“ des Bundeswirtschaftsministeriums eine „auskömmliche“ Einspeisevergütung für Solarstrom genannt wird, wird auch in Zukunft gelten: Je höher der Eigenverbrauch der selbst erzeugten Energie, desto wirtschaftlicher ist eine PV-Anlage. Eine hohe Eigenverbrauchsquote erzielen vor allem Unternehmen mit einem hohen und/oder konstanten Strombedarf. Auch für kleine und mittelständische Unternehmen kann sich eine PV-Anlage lohnen.

## GIBT ES FÖRDERUNGEN?

Selbst erzeugter Solarstrom kostet zwischen 0,07 und 0,12 Euro je kWh, Energieversorger verrechnen für Ökostrom zwischen 0,16 und 0,25 Euro/kWh. Damit amortisiert sich eine PV-Anlage im Schnitt nach sieben bis neun Jahren. Bei einer Lebensdauer von 25 Jahren und mehr erhalten Unternehmen gut zehn Jahre Strom praktisch kostenfrei. Diese Rechnung ist aber eine Momentaufnahme. Der Energiemarkt ist volatil, die Preise schwanken zum Teil relativ stark. Zudem ändern sich die gesetzlichen Rahmenbedingungen mit verschiedenen Umlagen, Befreiungen und Förderungen immer wieder. Aber: Durch den Wegfall der EEG-Umlage wird Photovoltaik für Unternehmen noch attraktiver. Dafür bedarf es aber besserer Rahmenbedingungen und Förderungen für erneuerbare Energie. So empfiehlt etwa der BDEW (Bundesverband der Energie- und Wasserwirt-



3

- 1 Bei einer Aufdach-Anlage wird die Unterkonstruktion in der Regel durchdringungsfrei auf das Dach aufgelegt und sturmfest beschwert oder mit Klemmen befestigt.
- 2 Eine PV-Anlage bedeutet nicht zwingend eine große Investition, für die Finanzierung stehen verschiedene Modelle zur Auswahl.
- 3 Die Grundkosten, z. B. für den Gerüstbau, sorgen dafür, dass das Kilowatt-Peak mit jedem weiteren PV-Modul günstiger wird.

schaft e.V.) im Papier „30 Vorschläge für einen PV-Turbo“ eine Verdreifachung des jährlichen PV-Zubaus und uneingeschränkte gesetzliche Förderungen für Anlagen unter 1 MW. Denn: Ohne zusätzliche Maßnahmen ist das Ziel der Bundesregierung, eine installierte PV-Leistung von 200 GW bis 2030 zu erreichen, kaum realisierbar. Auf Bundesebene gibt es aktuell keine PV-Fördermittel, Unternehmen können aber über das KfW-Programm „Erneuerbare Energien – Standard (270)“ einen günstigen Kredit erhalten. Ein Blick auf [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de) lohnt. Hier finden sich die Förderprogramme der Bundesländer, von denen manche PV-Anlagen fördern, z. T. jedoch nur in Verbindung mit einem Speicher oder Elektromobilität. Manche setzen auf eine PV-Pflicht.

Als erstes Bundesland hat Baden-Württemberg diese eingeführt: Seit Anfang 2022 müssen Neubauten im Nicht-Wohnbereich mit einer PV-Anlage ausgestattet werden. In Hamburg gilt dies ab 2023 nicht nur für neu errichtete Gewerbe-Immobilien, sondern auch für Wohngebäude, ab 2025 ist eine PV-Anlage hier bei Dachsanierungen Pflicht. In Bayern und Berlin gibt es ähnliche Überlegungen.

### DIE INSTALLATION

Für Unternehmen sind meistens Aufdach-Anlagen sinnvoll. Im Gegensatz zu Freiflächen-Anlagen benötigen sie keine separate Fläche, zudem sind sie kostengünstiger. Dazu tragen auch kürzere Kabelwege bei, wenn der Strom im selben Gebäude verbraucht wird. Voraussetzung für eine Aufdach-Anlage sind die entsprechenden statischen Gegebenheiten, die in manchen Fällen vorab von einem Statiker zu prüfen sind. Zudem muss eine gewisse Anlagengröße gegeben sein. Denn aufgrund von Grundkosten, z. B. für den Gerüstbau, wird das Kilowatt-Peak (kWp) mit jedem weiteren PV-Modul günstiger. Wirtschaftlich sinnvoll ist eine Aufdach-Anlage ab einer Leistung von etwa 500 kWp. Welche Fläche dafür nötig ist, hängt vom Standort, der Dachneigung und Verschattung sowie von den Modulen ab.

Die Unterkonstruktion wird in der Regel durchdringungsfrei auf das Dach aufgelegt und sturmfest beschwert oder mit Klemmen befestigt. Darauf werden die PV-Module befestigt. Hier sind drei Typen zu unterscheiden: polykristalline, monokristalline und Dünnschicht-Module. Erstere sind am weitesten verbreitet, auch wenn ihr Wirkungsgrad nicht so hoch ist wie der von monokristallinen Modulen. Diese sind allerdings teurer. Dünnschicht-Module sind die Low-Cost-Variante mit dem geringsten Wirkungsgrad und werden heute kaum mehr verbaut.

Auch innerhalb der Modultypen gibt es große Qualitätsunterschiede, die sich signifikant auf den Wartungsaufwand und die Lebensdauer auswirken können. Empfehlenswert sind Modelle, die sich im Bloomberg-Ranking unter den Top 10, besser noch unter den Top 5 befinden. Sie sind sicher, wartungsarm und langlebig, ihre Glasschicht ist stoßgeprüft und hält auch Belastungen wie Hagel stand. Deutliche Unterschiede gibt es auch unter den PV-Anbietern. Solide und finanzstarke Partner geben Unternehmen langfristig Sicherheit. Vorteilhaft ist ein Anbieter mit Zugang zum Energiehandel, da nach dem EEG jede Anlage an das öffentliche Stromnetz angebunden sein muss.

### EIGENVERBRAUCHSQUOTE ERHÖHEN

Um möglichst wenig Strom ins öffentliche Netz einzuspeisen, also den Eigenverbrauch und so die Wirtschaftlichkeit der Anlage zu erhöhen, kann sich ein Stromspeicher lohnen. So ermöglicht etwa ein Batterie-

# 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

speicher mit Lithium-Ionen-Akkus die zeitlich flexible Nutzung des erzeugten Stroms. Zudem können Unternehmen so Lastspitzen ausgleichen und ihre Stromkosten erheblich senken. Noch sind diese Speicher relativ teuer, durch den Bau einiger sogenannter Gigafactories mit immensen Produktionskapazitäten sind jedoch fallende Preise zu erwarten.

Eine weitere Kombination ist eine PV-Anlage plus Lade-Infrastruktur für Elektrofahrzeuge. Dafür sprechen zwei Gründe: Der Eigenverbrauch steigt und es gibt Zuschüsse für die Installation einer Lade-Infrastruktur, wenn sie mit Ökostrom betrieben wird. Da immer mehr Mitarbeiter und Besucher mit E-Fahrzeugen kommen und Lademöglichkeiten erwarten, stehen Unternehmen mittelfristig ohnehin vor dieser Aufgabe. Elektrifizieren sie auch die eigene Flotte, verbessert sich auch die CO<sub>2</sub>-Bilanz des Unternehmens.

#### FINANZIERUNGSMODELLE

Eine PV-Anlage geht nicht zwingend mit einer großen Investition einher, für die Finanzierung stehen verschiedene Modelle zur Wahl. Eine Alternative zum Kauf ist das Photovoltaik-Contracting. Dabei wird die in Frage kommende Dachfläche an einen PV-Partner verpachtet, der die Installation und Finanzierung der gesamten PV-Technik übernimmt und sich um den optimalen Betrieb und die Wartung der Anlage kümmert. Der produzierte Solarstrom steht dem Verpächter zur Verfügung. Das Unternehmen muss kein Kapital einsetzen und hat die volle Finanzierungs- und Planungssicherheit.

Bei einem Power Purchase Agreement (PPA) vereinbaren Unternehmen mit einem Energiepartner die Lieferung und Abnahme von Grünstrom. Der Stromproduzent erhält eine längerfristig festgelegte Vergütung, der Abnehmer sichert sich zertifizierten Grünstrom zu einem planbaren Preis. Wie ein PPA gestaltet ist, hängt vom Typ und Alter der Anlage ab. Sinnvoll ist ein PPA sowohl bei der Neufinanzierung einer PV-Anlage als auch bei bestehenden Anlagen, bei denen die EEG-Förderung nicht mehr greift. Neben der wirtschaftlichen Betrachtung spielt für Unternehmen der Klimaschutz eine zunehmend wichtigere Rolle. Auf dem Weg zur Dekarbonisierung kann eine PV-Anlage ein wichtiger Baustein sein.

*Christian Pohl, Sales Engineer Flächenvertrieb, MVV Enamic*

# STRAUSSENFLEISCH KÜHLEN

Der Straußenhof Heidekreis macht in Sachen Kältetechnik keine Experimente und setzt auf Aggregate mit italienisch-schwäbischem Know-how.



Die Farm in Vierde bei Bad Fallingbostal ist der Lebensraum von Marcell Hambuch, der den elterlichen Betrieb ab 2017 Schritt für Schritt von einer Schweine- auf die Straußenzucht umstellte. Denn: Straußenfleisch ist sehr arm an Cholesterin, besitzt wertvolle ungesättigte Fettsäuren und ist bei Verbrauchern inzwischen sehr begehrt. Damit hat der junge Züchter seinen Betrieb zukunftssicher aufgestellt – genauso wie mit der Kühlung seiner Produkte. Die ist ein wichtiger Faktor für die Sicherstellung der Kühlkette und die Einhaltung geltender Hygienevorschriften und Verordnungen für Lebensmittel. So wird das Fleisch der Strauße nach der Zerlegung schnellstmöglich vakuumiert, bei -46°C schockgefrostet und anschließend bei -21°C gelagert. Die Kälteerzeugung der Kühlräume übernehmen zwei neue Split-Aggregate der Typen THUM und THCL des italienischen Markenherstellers Rivacold, die über den deutschen Vertriebspartner in Fellbach verkauft wurden.

Die oben abgebildeten Außengeräte sind mit den Kühlzellen im Lager verbunden, entziehen jedem Raum und damit auch den eingelagerten Produkten über Kühlkreisläufe ständig Wärme und sorgen durch kontinuierlich tiefe Temperaturen für eine dauerhafte Frische. Die Kälteleistungen der Aggregate liegen bei 2 kW\* bzw. 3,5 kW\*\*. Damit ist das hochwertige Fleisch nicht nur für den Direktvertrieb im eigenen Hofladen, sondern auch für den Handel sowie den HACCP-konformen Versand über den hofeigenen Webshop bestens vorbereitet. [www.mahabu.de](http://www.mahabu.de), [www.rivacold.de](http://www.rivacold.de)

\*(-25°C Kühlraum- und 32°C Umgebungstemperatur);

\*\* (5°C Kühlraum- und 32°C Umgebungstemperatur)



### Retro-Klassiker

Den perfekten Schnitt, den nur die Hand eines Profis erreichen kann, mechanisch nachzuahmen, war das Ziel des Metzgers Wilhelmus Van Berkel. Das Ergebnis: eine konkave Klinge, die mithilfe einer Kurbel in eine rotierende Bewegung versetzt

wird, sowie eine bewegliche Platte, die mit demselben Mechanismus hin zur Klinge geschoben wurde. Nach einer über 100-jährigen Geschichte fasziniert der Name **Berkel** noch immer. Heute ist die Schwungradmaschine zum Must-Have für Kenner avanciert. Das Herzstück der Marke bildet die Volano-Kollektion, die sechs Modelle umfasst, z. B. die Volano B114. Angetrieben vom namensgebenden Schwungrad und mit einem Messer von bis zu 35 cm Durchmesser ermöglicht diese Serie hauchdünne, unversehrte Scheiben und wertet als Eyecatcher jede Umgebung auf. [www.theberkelworld.com/de/](http://www.theberkelworld.com/de/)

Fotos: Van Berkel International, Beck Gewürze und Additive, Raps, Hokuma – Verkaufen leicht gemacht

### Knusperkruste ohne Palmöl

Eine neue Produktreihe auf der Basis von Rapsöl von **Raps** verleiht überbackenem Fleisch, Fisch, Gemüse und Käse einen knusprigen Crunch. Die gebrauchsfertigen Pasten in den



Sorten Knoblauch-Pfeffer (gelb), Gartenkräuter (grün) und Tomatino mit Basilikumnote (rot) sind vegan, frei von Palmöl, deklarationspflichtigen Zusatzstoffen oder Hefeextrakt. Die knusprige Struktur am Ende des Garens fördern die weiteren Zutaten Weißbrotgranulat und Reisgrieß beim Backen bzw. Überbacken. Rezeptideen liefert die App myRAzept, z. B. Schweinesteak mit Knusperkruste Knoblauch-Pfeffer oder Hirtenkäse mit Tomatino-Paste. [www.raps.de](http://www.raps.de)



### Würzen mit Bio-Bonus

Um der Nachfrage in Sachen „bio“ nachkommen zu können, führt **Beck Gewürze und Additive** in seiner Produktlinie „Beck Bio“ eine vielfältige Auswahl an entsprechenden Produkten: für Bio-Halbdauerware, Koch und Rohpökelwaren, Brühwurst bis hin zu Grillwürzungen und Marinaden. Viele davon entstehen individuell nach Kundenwünschen. Beispiele aus dem Grillsortiment sind die Gewürzubereitung Bio-Rostbratwurst Nürnberger Art mit einer leichten Majorannote für saftige Bratwürste, die rötlich-würzige Bio-Beck SoftFix Marinade RockyBBQ mit grob gemahlenem Pfeffer, Zwiebel, roter Paprika und Koriander und das Bio-Wiesen-Kräutersalz, ein natürliches Meersalz, das mit Bio-Kräutern und Gewürzen wie Rosmarin, Majoran und Basilikum verfeinert ist. [www.beck-gewuerze.de](http://www.beck-gewuerze.de)

### Verkaufsautomaten online in 3-D

Die **Hokuma GmbH** - Verkaufen leicht gemacht – steht nach eigenen Angaben für bewährte Outdoor-Automaten für das Fleischerhandwerk. Verkaufsautomaten-Technik und die damit verbundene fachliche Beratung im Vorfeld, sind das Eine, die Möglichkeit der Visualisierung des Automaten mit dem Handy am gewünschten Standort/ Platz – und dies originalgetreu vor Ort – das Andere. Ein wichtiger Schritt für die Entscheidungsfindung. <https://mazing.link/A7y0jNjyLa> [www.hokumat.de](http://www.hokumat.de)



Impressum 11. Jahrgang  
Offizielles Organ von:



Verlag: B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,  
Verlagsniederlassung München  
Postadresse: Postfach 21 03 46, D-80673 München,  
Hausadresse: Garmischer Straße 7, D-80339 München  
Tel. (089) 370 60-0, Fax: (089) 370 60-111  
Internet: [www.blmedien.de](http://www.blmedien.de), E-Mail: [muc@blmedien.de](mailto:muc@blmedien.de)  
Verlagsleitung München:  
Bernd Moeser -200  
Basak Aktas (Stv.) -270

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

Marco Theimer (mth) -150  
Redaktion:  
Christian Blümel (chb) -185  
Ständige Autoren:  
Heike Sievers, Horst Buchmann, Christian Böhm  
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. 24 vom 1.1.2022  
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, Stephan Toth, Björn Hansen

Gerichtsstand: Hilden

#### ISSN: 2192-5033

Der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern angeschlossen.



## Nachhaltige Boxen

Wer die wiederverwendbaren Mehrweg-Boxen der Häppy Family-Reihe von **greenbox** nutzt, reduziert Abfälle und muss sich bezüglich ausgegebener Take-away-Verpackungen nicht mehr beim Verpackungsregister „Lucid“ registrieren und die sog. Systembeteiligungspflicht auf Verkaufs-, Um-, Versand- und Serviceverpackungen abgeben. Die Häppy Menübox und die Häppy Burgerbox sind spülmaschinentauglich und wirken bakterienabweisend. Sie bestehen zu 98 % aus Biokunststoff in Verbindung mit Holzfasern, die



aus regionaler, nachhaltiger Forstwirtschaft stammen. Farblich stehen die Varianten Karamell, Cashew und Spinat zur Wahl. Zudem sind die Boxen stapelbar und mit anderen Produkten des Unternehmens kombinierbar. [www.biologisch-verpacken.de](http://www.biologisch-verpacken.de)



## Professionell kühlen

Mit natürlichen Kältemitteln lässt es sich zukunftssicher kühlen. Die Verflüssigungssätze MH(X) und MH2(X) von **Rivacold** erfüllen diesen Anspruch, denn sie arbeiten mit dem Kältemittel R744 (CO<sub>2</sub>).

Zur Normalkühlung mit einer Verdampfungstemperatur von -10°C ergibt sich bei einer Umgebungstemperatur von 35°C ein Kälteleistungsbereich von 2,9 bis 30 kW. Alle sieben Modelle der Serie arbeiten mit einem drehzahlgeregelten Halbhermetikverdichter. In den vier Geräten oberhalb 10 kW Kälteleistung ist ein zweiter, parallel geschalteter Verdichter integriert. Für die Tiefkühlung mit einer Verdampfungstemperatur von -35°C liegt bei einer Umgebungstemperatur von 35°C der Kälteleistungsbereich zwischen 1,8 und 20 kW. Auch dafür sind sieben Modelle im Programm, die je über einen drehzahlgeregelten, zweistufigen Halbhermetik-Verdichter verfügen. Alle R744-Verflüssigungssätze der MH(X)-Serien sind mit vorparametrisiertem Regler, HPV-Ventil, Mitteldrucksammler, FG-Bypassventil und Sensorik ausgerüstet. [www.rivacold.de](http://www.rivacold.de)

## Geschmack ohne Glutamat

Wer Wurstspezialitäten mit „ohne Zusatz von Geschmacksverstärkern“ ausloben möchte, für den hält **Frutarom Savory Solutions** eine Lösung parat: den Umami Booster. Das natürliche Aroma eignet sich Aufschnitt, Würstchen, Kochschinken sowie Rohwurst und intensiviert deren vorhandenen Geschmack. Ebenso lassen sich vegetarische oder vegane Produkte und Convenience-Produkte damit in geringer Dosierung „boostern“. Seit einiger Zeit verzichten immer mehr Verbraucher bewusst auf Produkte, die Mononatrium- bzw. Monosodiumglutamat (MSG) oder kurz Glutamat (E621) beinhalten. [www.frutarom.eu](http://www.frutarom.eu)



## Regale fördern den Verkauf

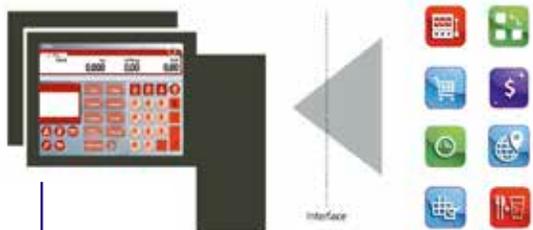
Durch ihr funktionales Baukastensystem und clevere Details sind die mobilen Aktionsregale von **FMU Multitalente** für Zweitplatzierungen. In der Grundausstattung verfügen sie über vier höhenverstellbare Fachböden mit Lattenrosten aus Buchenholz. Diese lassen sich wahlweise schräg oder waagrecht einhängen. Je nach auszustellender Ware können sie mit eckigen Natur-Weidenkörben oder Tablett bestückt werden. Für die Präsentation offener Ware gibt es Acrylaufsätze mit unterschiedlichen SB-Klappen – einen sogar mit vier Entnahmeebenen und acht Entnahmestellen. Zudem werden die Regale mit entsprechendem Acrylaufsatz zur Bedienversion. Weitere Details sind z. B. Schraubhaken an der Seite des Rahmens zum Einhängen zusätzlicher Weidenkörbe, Halterungen zum Aufhängen von Tüten oder das austauschbare Werbeschild. Scanner-Preisschienen an der Front der Fachböden erlauben ein leichtes Auszeichnen der Ware. [www.fmugmbh.de](http://www.fmugmbh.de)



## Apps erleichtern bargeldloses Bezahlen

Da sich das bargeldlose Zahlen zunehmend durchsetzt, erwarten die Kunden eine volle Palette an Zahlungsmöglichkeiten. Mit den **Bizerba** RetailApps etwa lassen sich PC-Waagen des Unternehmens um nützliche Softwarebausteine erweitern. Sie sind separate, in sich geschlossene Lösungseinheiten, die sich an die standardisierte Waagensoftware RetailPowerScale andocken lassen. Der Baustein OnlinePayment ermöglicht eine Einbindung dieser Zahlungsprozesse in das PC-Waagen-System. Zur Zahlung wird ein QR-Code erstellt, der auf dem Kundendisplay der Waage angezeigt wird. Per Smartphone scannt

der Kunde den Code und gelangt so direkt auf das jeweilige Onlineportal, wo er Zahlung bestätigt. Der Mitarbeiter verfolgt die Transaktion über das Bedienerdisplay transparent mit. Verwaltungs- und Zusatzfunktionen für den Tagesabschluss lassen sich auch über die Waage ausführen. [www.bizerba.com](http://www.bizerba.com)



## Autoklaven

**NEU!**  
Vollautomatische Steuerung!

reifen  
dämpfen  
garen  
kochen  
sterilisieren

**AUTOKLAV & KESSEL**

**KORIMAT**

KORIMAT  
Metallwarenfabrik GmbH  
Telefon 02772/576413-0  
[www.korimat.de](http://www.korimat.de)

## DER WILLE VERSETZT BERGE. BESONDERS DER LETZTE.

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

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



## Backtrennmittel

Wir kriegen's gebacken!

**SPRÜH-SYSTEME**

**UNFILLER-SYSTEME**

**BACKTRENNMITTEL**

**Massig POWER! EXAKTES Dosieren, Portionieren und Abfüllen**

Die ELF 400 wurde als kleines Arbeitstier und echter Produktionshelfer entwickelt! Im Sekundentakt portioniert die Dosiermaschine Menüs, Salate, Feinkost, Antipasti, Nachspeisen oder Flüssigkeiten – präzise und gewichtsgenau. Dank der bewährten Boyens-Technologie bleiben auch ganze Stücke in den Speisen erhalten.

**boyens backservice**

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

## Dry-Ager

EST. 2014

**DRY AGER**  
BUILT FOR BEEF

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

[WWW.DRY-AGER.COM](http://WWW.DRY-AGER.COM)

## Entsehnungsmaschinen und -anlagen

**BAADER** ///

BAADER Refiner

BAADERING means Value - Adding  
The gentle method of product refinement.

Office: +49 451 53000  
[baader@baader.com](mailto:baader@baader.com)  
[www.baader.com](http://www.baader.com)

## Etiketten

**Etiketten**

Innovative Etikettierlösungen für Fleischer, Bäcker und Selbstvermarkter

Tel. +49 (0) 9162 920 735  
[www.schaumermal24.de](http://www.schaumermal24.de)

CHEN SEO TECHNIK LEXIKO

**GIP**

**dich schlau!**

[www.gastroinfoportal.de](http://www.gastroinfoportal.de)  
Das Branchenportal

## Fleischereimaschinen

▲ Füllen  
▲ Kuttern  
▲ Wolfen

**DUKER REX**  
FLEISCHEREIMASCHINEN

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

**fleisch net.de**

**WWF**

Hilf mit deiner Spende:  
[wwwf.de/plastikflut](http://wwwf.de/plastikflut)

STOPP DIE PLASTIK FLUT

WWF-Spendenkonto:  
IBAN DE06 5502 0500 0222 2222 22

**EIN LEBEN VERÄNDERN!**

Mit einer Patenschaft können Sie Kinderarbeit bekämpfen.

**"WERDEN SIE PATE!"**

Plan International Deutschland e.V.  
[www.plan.de](http://www.plan.de)

## Geschenverpackungen

GESCHENKVERPACKUNGEN  
Seit 1985

**fausto**

18.000 VERPACKUNGEN  
400 MODELLE + 250 DEKORE

[WWW.FAUSTO.DE](http://WWW.FAUSTO.DE)

## Gewürze

**Beck**  
Gewürze und Additive

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

[beck-gewuerze.de](http://beck-gewuerze.de)

91220 Schnaittach · Tel. + 49 9153 9229-0

INNOVATIVE GÜTEZUSÄTZE,  
GEWÜRZE UND MARINADEN  
DER EXTRAKLASSE

**VAN HEES**  
we know how

Gütezusätze

INNOVATIVE GÜTEZUSÄTZE,  
GEWÜRZE UND MARINADEN  
DER EXTRAKLASSE

**VAN HEES**  
we know how

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

# GESUCHT & GEFUNDEN

## Hygienetechnik



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



Individuelle und ressourcenschonende Reinigungssysteme für vielfältigste Anwendungen.

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

## Ladengestaltung



Das digitale Kunden-Informationssystem für die moderne Fleischerei



Moderne Kunden-information kann so einfach sein!

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

Weitere Informationen finden Sie auf:

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



## Kunstdärme



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

Anzeigen werden gelesen!  
Sie tun es gerade!

## Pökelinjektoren



**Günther Maschinenbau GmbH**

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

## Pökel- und Massiertechnik



**Suhner AG Bremgarten**

Fischbacherstrasse 1  
CH-5620 Bremgarten

Telefon: +41 56 648 42 42

Fax: +41 56 648 42 45

E-Mail: [suhner-export@suhner-ag.ch](mailto:suhner-export@suhner-ag.ch)

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

## Eilige Anzeigen

unter

Tel. (089) 370 60-200

Fax (089) 370 60-111



Wir retten Paradiese!

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

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

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

**Spendenkonto**

IBAN: DE88 3702 0500 0008 1578 00

BIC: BFSWDE33XXX

Bank für Sozialwirtschaft

## Rauchstockwaschmaschinen



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

## Schinken-/Spindelpressen



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

## Schlachthofeinrichtungen



Fachsenfelder Straße 33  
D-73453 Abtsgmünd

Telefon 073 66/92096-0

Telefax 073 66/92096-99

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



## Tumbler



**Günther Maschinenbau GmbH**

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

## Walzensteaker



**Günther Maschinenbau GmbH**

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



Systemzubehör für Bedientheken



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



# SAUGUT...

...ständig informiert zu sein,  
die wichtigsten Branchennews  
und spannende Erfolgsstories  
regelmäßig zu bekommen.

Sie wollen nichts mehr verpassen?  
Dann bestellen Sie unser  
Fachmagazin im Abo.

Das Management-  
Magazin für das  
Fleischerhandwerk



Sie sind auf  
der Suche nach  
Strategien für das  
Metzgerhandwerk  
der Zukunft?

Impulse finden  
Sie in



**(089) 370 60-272 | [abo@blmedien.de](mailto:abo@blmedien.de) | [www.blmedien.de/fh/jahresabo](http://www.blmedien.de/fh/jahresabo)**

Das Jahresabonnement umfasst sechs Ausgaben und kostet 90 € (inkl. MwSt. und Versand).  
Ihr Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht mind. 3 Monate vor Ablauf  
des berechneten Bezugsjahres gekündigt wird. Dazu reicht eine E-Mail an [abo@blmedien.de](mailto:abo@blmedien.de).

# Allrounder für Handwerk und Industrie

Von manuellen Tischclippern über Halbautomaten bis hin zu vollautomatischen Doppelclippern bietet JBT Tipper Tie die perfekte Clip-Lösung für jede Betriebsgröße.

- Geringer Luftverbrauch
- Robuste Konstruktion
- Einfache Reinigung durch glatte Flächen
- Verschiedene Ausstattungsvarianten



Überall einsetzbar, wo es auf einen sicheren Verschluss ankommt.

TIPPER TIE  
TECHNOPACK GMBH

[www.tippertie.com](http://www.tippertie.com)

Telefon +49 40 72 77 04-0