

FLEISCHER-HANDWERK

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

NACHWUCHS:
SnackStar-Finale:
NRW-Duo ganz vorn



- **WEITERBILDUNG:** Masterclass Cortador – Tour de Iberico
- **LADENBAU:** Perfekt in Szene setzen
- **FLEISCHER MIT ERFOLG:** Metzgerei Metzler, Altshausen
- **ENERGIE:** Scheint die Sonne, wird es kühl

Motto 2023
GENUSS TRIP
Snack Around The World



SNACK STAR® BRANCHEN-BATTLE

METZGER VS. BÄCKER VS. GASTRO

1. PLATZ TEAM „METZGER“: **PANE E SALSICCIA**

Lara Semmling & Monique Nass, Elly-Heuss-Knapp-Schule, Düsseldorf

2. PLATZ TEAM „GASTRO“: **PANE & MEER**

Marcel Schmanke, UNOX Deutschland GmbH, Büren

3. PLATZ TEAM „BÄCKER“: **TIROLER ALPENSPITZ**

Angie Schmidt, Elisabeth-Lüders-Berufskolleg, Hamm

GEWINNER DES SNACK STAR® SEMINARS:

Berufliches Schulzentrum Delitzsch, Delitzsch



**SNACK STAR®
BRANCHEN-
BATTLE 2024**

**UNTERLAGEN &
INFORMATIONEN
AB MÄRZ**

**SIEGERREZEPTUREN
JETZT ONLINE**

www.homann-snackstar.de

Proteste mit Respekt



Marco Theimer,
Chefredakteur
FH Fleischer-
Handwerk

Ohne Bauern keine Metzger“ Dieser Slogan klingt einfach und ist es auch. Grundsätzlich gilt: Demonstrieren gehört zu den höchsten Gütern unserer Demokratie – aber mit Respekt! Doch schon vor Weihnachten riefen anonyme Gruppierungen zum „Generalstreik“ am 8. Januar 2024 auf, doch dazu kam es NICHT! Dafür aber eine Woche lang in der ganzen Republik zu Protesten in vielen Städten, Sternfahrten mit Traktoren, Verkehrsbehinderungen, Nötigungen etc. – alles in allem lief das friedlich ab. Dazu hatten auch der Deutsche Fleischer-Verband und die Landesverbände aufgerufen. Der Bundesregierung warfen Landwirte auf Transparenten vor, „Zwietracht“ zu säen. Sie bemängelten zudem die fehlende Meisterpflicht in der Politik oder „Ideologie macht nicht satt“. In Reimform hieß das so: „Gibt es keine Bauern mehr, bleiben Eure Teller leer“, „Ist der Bauern ruiniert, wird klimaschädlich importiert“ oder „Sind die Milliarden verschenkt in alle Welt, holt man sich des Bauern letztes Geld.“ Zahlreiche Handwerker, Mittelständler und Logistiker schlossen sich diesen Protesten an.

Bei alledem geht es nicht nur um die Kürzungen beim Agrardiesel oder die dann doch von der Regierung zurückgenommene Kfz-Steuerbefreiung für landwirtschaftliche Fahrzeuge. Es geht den Deutschen generell um bürokratische und finanzielle Belastungen, das „Nichtgehört-Werden“ von den politischen Eliten und deren teilweise Abgehobenheit und Bevormundung, mangelnde Wertschätzung und Kommunikation, Fachkräfte- und Nachwuchsmangel u.v.m. Das führt zu Frust und die Krisen und Kriege in der Welt tragen zusätzlich zu Ungewissheit und Zukunftsängsten bei. Das ist verständlich!

Die deutschen Bauern werden seit Jahrzehnten subventioniert. Das ist nicht neu. Die mit mehr Land am meisten, die kleinen und Nebenerwerbslandwirte, die den Großteil ausmachen, am wenigsten. Von diesen beziehen aber auch viele Handwerksmetzger ihre Tiere. Daher auch die große Solidarität der Metzger mit den Bauern, die sich in den Social Media-Kanälen, in Redebeiträgen von Obermeistern auf dem Podium, „Unterstützungs-Leberkassemeln“ oder sogar einträglichen Ladenschließungen zeigte.

Wo ist sie hin, die Wertschätzung aus der Corona-Krise? Damals waren Landwirte und Metzger systemrelevant. Sie sind es noch – nur viele blenden das aus. Grundlegende Versorgungsstrukturen müssen erhalten bleiben! Wozu globale Abhängigkeiten führen können, hat man in Sachen Energie seit dem Russland-Ukraine-Krieg gesehen. Bauern, Handwerker und Mittelstand brauchen verlässliche, vertrauensvolle Rahmenbedingungen und kein ideologisches Geschwurbel. Dass ich dazu gerne einen Beitrag leiste – darauf können Sie, liebe Leserinnen und Leser, sich auch 2024 verlassen!



Fotos: C. Kirchner, Deutscher Fleischer-Verband, Fleischerverband Bayern

ENERGIE- KOSTEN SPAREN?

JA, das geht mit



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

**PROFITIEREN SIE ALS
ABONNENT VON UNSERER
VORTEILSKAMPAGNE UND
SPAREN SIE DEMNÄCHST
BEI DEN ENERGIEKOSTEN.**



**KONTAKTIEREN SIE
UNS GERNE!**

**Johannes Schuetze
Vertriebs AG Süd (Zentrale)**

Weidestraße 120b

22083 Hamburg, Deutschland

Telefon: +49 (0)40 – 8000 44 3000

Telefax: +49 (0)40 – 6558 42 16

Email: info@JohannesSchuetze.com

Internet: www.JohannesSchuetze.com

Illustration: Artnauta / strichfiguren – stock.adobe.com



44



10



28



22



14

Branchenblick

- Protest mit Respekt 3
- Fokus Bayern: Virtuelle Wurstküche ... 14
- Top-Niveau bei Metzger Cup 16
- Große Solidarität mit Bauern..... 17

Weiterbildung

- Evenord-Workshop:
Sinnvoll snacken..... 8
- 1. BFS: Netzwerk für die Zukunft..... 9
- Masterclass Cortador:
Tour de Iberico 10

Nachwuchs

- Gesine Untiedt, Barsbek:
Die Zukunft mitgestalten 21
- Gemeinsam für gute Wurst..... 22
- SnackStar-Finale:
NRW-Duo ganz vorne..... 24

Schutz- und Starterkulturen

- Sicher starten 26

Fleischer mit Erfolg

Altshausen:

- Der Zeit voraus sein
Familie Metzler 28

Groß Pankow-Neudorf:

- Im Osten viel Neues
Enrico Dietsch 30

Leipzig:

- Boxenstopp an der Wurstkiste
André Möllmer 32

Titelbild: Sensationell holten die Auszubildenden Lara Semmling und Monique Nass im Finale des Homann SnackStar 2023 den goldenen Pokal und entschieden das zweite Branchen-Battle Fleischer/Bäcker/Gastronomie mit Kreativität und großer Leidenschaft für sich.
Foto: M. Theimer



Der Umwelt zuliebe auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Der Versand dieses Heftes erfolgt CO₂-neutral mit dem Umweltschutzprogramm „GoGreen“ der DHL Group.

Interview

- Michael Keck, bfm Ladenbau:
Perfekt in Szene setzen 34

Produktion

- Nachhaltige Räuchertechnik 36
- Metzgerei Wenisch:
Multitalent beim Verpacken..... 38

Energie

- Metzgerei Nießlbeck:
Scheint die Sonne, wird es kühl 44

Konzept

- PricoPlex:
Nachhaltig ist, was lange hält 46

Rubriken

- Neu auf dem Markt/Impressum 50
- Gesucht & gefunden 52



Raps
Wunschzettel-Aktion

Mit einer Spendenaktion ließ der Gewürzhersteller Raps Kinderwünsche wahr werden. Die Beschäftigten sorgten dafür, dass auch Kinder, die schwierige Zeiten erleben, ein Weihnachtsgeschenk bekamen. Wunschzettel von Kindern aus dem Rehbergheim (Kulmbach), der Fachklinik Haus Immanuel (Hutschdorf), dem Frauenhaus (Bayreuth) und dem Kinderhospiz Bamberg schmückten einen Weihnachtsbaum im Raps-Foyer und fanden so zu den „Raps-Weihnachtselben“.

Die Mitarbeitenden besorgten Geschenke und verpackten sie liebevoll. Auch von der Möglichkeit einer Geldspende machten viele Gebrauch. Damit alles rechtzeitig ankam, übergaben Geschäftsführer Florian Knell, Katja Dölger (Unternehmensbereichsleitung Einkauf), Dr. Udo Martens (Unternehmensbereichsleitung Produktion und Logistik) und Martin Vonmetz (Unternehmensbereichsleitung Finanzen) in der Woche vor Weihnachten die Päckchen an die Einrichtungen.

www.raps.com

HWK Frankfurt-Rhein-Main
25 Neue mit Meisterbrief

Einer davon ist der Fleischermeister Hansen, der den langen Weg von der dänischen Grenze ins BTZ Weiterstadt auf sich nahm und dessen Tachostand im Auto in der Zeit des 383 Meisterkurses um satte 18.000 km angewachsen ist. Neben ihm erhielten vier weitere Fleischermeisterinnen und 20 Fleischermeister im Alter zwischen 20 und 48 Jahren nach zwölf Wochen intensiver Arbeit und gegenseitiger Motivation ihren Meisterbrief. Überreicht wurden diese vom ehemaligen Leiter der Fachschule Heyne und Hessens Ex-Finanzminister Michael Boddenberg, der Fachzentrumsleiterin Britta Sickenberger-Schwing, die die jungen Kolleginnen und Kollegen durch den Prüfungs-marathon coachte, und dem Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Dr. Christof Riess.



www.hwk-rhein-main.de

Bayerische Lebensmittelhandwerke
Austausch mit dem neuen Staatssekretär



Die Geschäftsführer der Landesverbände der bayerischen Fleischer, Müller, Konditoren und Brauer trafen den neuen Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie, Tobias Gotthardt (Freie Wähler, 4.v.l.), bei einem Antrittsbesuch. Dieser sagte: „Das Handwerk ist eine verlässliche Stütze der Wirtschaft, und Bayern steht zu den Ernährungshandwerken. Die Ampel in Berlin betreibt eine wirtschaftsfeindliche und bürgerfeindliche Politik.“ Dagegen werde man angehen und Forderungen der Gewerke entsprechend unterstützen. Im Zentrum des Gesprächs standen die Haushaltsbeschlüsse der Bundesregierung. Die Geschäftsführer erläuterten detailliert, welche Belastungen auf die Betriebe zukommen, z. B. durch den Wegfall der Energiepreisbremsen. „Diese Streichungen sind ein Wortbruch, genauso wie der Wegfall des verminderten Mehrwertsteuersatzes für Gastronomieleistungen, dessen Entfristung vom Bundeskanzler persönlich versprochen wurde“, sagte Lars Bubnick, Geschäftsführer des Fleischerverband Bayern. Der Staatssekretär hingegen versprach: „In jedem Fall wird eine Digitalisierung statistischer Auswertungen in Bayern vorangetrieben.“

Die Ampel in Berlin betreibt eine wirtschaftsfeindliche und bürgerfeindliche Politik.“ Dagegen werde man angehen und Forderungen der Gewerke entsprechend unterstützen. Im Zentrum des Gesprächs standen die Haushaltsbeschlüsse der Bundesregierung. Die Geschäftsführer erläuterten detailliert, welche Belastungen auf die Betriebe zukommen, z. B. durch den Wegfall der Energiepreisbremsen. „Diese Streichungen sind ein Wortbruch, genauso wie der Wegfall des verminderten Mehrwertsteuersatzes für Gastronomieleistungen, dessen Entfristung vom Bundeskanzler persönlich versprochen wurde“, sagte Lars Bubnick, Geschäftsführer des Fleischerverband Bayern. Der Staatssekretär hingegen versprach: „In jedem Fall wird eine Digitalisierung statistischer Auswertungen in Bayern vorangetrieben.“

Schon bei Facebook geklickt?



Danke für mehr als 9.500 Follower!

Weber Food Technology
Neuer Name



Aus der Weber Maschinenbau GmbH Breidenbach wurde zum 1. Januar 2024 die Weber Food Technology GmbH. Damit ist die Identität des Unternehmens nun direkt im Unternehmensnamen sichtbar. Der Fokus des Unternehmens liegt auf der Entwicklung und Bereitstellung von Lösungen für die Lebensmittelverarbeitung, im Speziellen für haltbarkeitskritische, frische Lebensmittel. Vor allem im Bereich der Aufschnittproduktion und -verpackung habe es sich eine führende Position innerhalb der Branche erarbeitet. Künftig wird das Lösungsportfolio breiter aufgestellt, um weitere Märkte zu bedienen. Auch die Expansion auf globaler Ebene ist zentraler Bestandteil der strategischen Ausrichtung. Im Zuge der Umbenennung ging die Marke „Textor“, unter der Slicer und andere Linienkomponenten vertrieben wurden, in Weber auf, bleibt aber Teil des Weber Portfolios. Im Handwerk ist das Unternehmen für seine Entvliesser bekannt.

www.weberweb.com

Markenschaufenster

STILLER
VERSCHLISS-TECHNIK

Telefon 07268 392

Dosenverschleißmaschinen
Halb- und vollautomatisch, für Handwerk und Mittelstand

WWW.STILLERGMBH.DE

HOKUMA
VERLAUFEN LEICHT GEMACHT

QR Code

Tel.: 02208 99 49 868

www.hokumat.de

Georg Forster

Zweite Robe für den „Ambassadeur“



Vielen in der Branche ist Georg Forster (79) im rubinrot-dunkelblauen Talar als Botschafter der „Confrérie des Chevaliers du Goute Andouille de Jargeau“ in Roermond/NL bekannt. Künftig wird er auch im maßgeschneiderten lila-blauen Ornat mit gelben Streifen zu sehen sein: Der Metzgermeister aus Feucht-Moosbach wurde bei der „Wurst-Europameisterschaft“ 2023 in der Normandie

auch zum „Ambassadeur“ der „Commanderie des Fins Goustiers du Duché d’Alençon“ ernannt. Damit ist er als einziger Deutscher mit den Insignien zweier Genuss-Bruderschaften ausgestattet und wirbt als Abgesandter für ihre Ziele – Organisation von Wettbewerben für Metzgereiprodukte und Unterstützung der Metzgerzunft durch Öffentlichkeitsarbeit.

Georg Forster möchte der Jugend mit seinem Engagement zeigen, dass das Lebensmittelhandwerk und die dazugehörige Professionalität keine Altersgrenzen kennen und zugleich Ansporn für die nächste Generation sein. Mit über 200 Pokalen und Goldmedaillen bei internationalen Qualitätsprüfungen ist er einer der erfolgreichsten Metzgermeister Deutschlands. Schon 2004 erhielt er seine Goldenen Meisterbrief. Mit der blau-gelben Robe und der Aufnahme in diesen exklusiven Zirkel wurde er für seine jahrzehntelange Tätigkeit als Prüfer, Schiedsrichter und Ritter („Chevalier“) geadelt. www.finsgoustiers.com



Metzger-Innung Mittelfranken-Süd Erfolgreiche Azubis geehrt

Bei der Jahresabschlussfeier der Metzger-Innung Mittelfranken-Süd im Gasthaus Blumenthal in Spalt-Stiegmühle wurden drei Nachwuchskräfte für ihre hervorragende Leistungen geehrt: die prüfungsbeste Fleischerei-Fachverkäuferin Laura Heiß aus Bindlach (Ausbildungsbetrieb: Metzgerei Max Gruber, Großweingarten), der prüfungsbeste Metzger Jonas Lehl aus Weißenburg (Ausbildungsbetrieb: Metzgerei Geißelmeier, Treuchtlingen) sowie Finn Schwab aus Georgensgmünd-Mäbenberg (Metzgerei Max Gruber, Großweingarten), der beim Praktischen Leistungswettbewerb der Handwerksjugend Kammersieger auf der Ebene des Bezirks Mittelfranken wurde. Alle drei Ex-Auszubildenden hätten während ihrer Lehrzeit nicht nur durch vielfältiges Fachwissen, sondern auch durch ihre hohe Einsatzbereitschaft, jede Menge Kreativität und großes Engagement überzeugt.

„Diese erfolgreichen Abschlüsse sind nicht nur ein Beweis für die hohe Qualität unserer Ausbildungsprogramme, sondern auch ein Verdienst der engagierten Ausbildungsbetriebe und der Berufsschule. Wir sind stolz darauf, solche talentierten und qualifizierten Fachkräfte in unseren Reihen zu haben und freuen uns auf ihre zukünftigen Erfolge“, betonte Obermeister Willy Böbel. Und Kreis-Handwerksmeister Klaus Weber (Ellingen) fügte hinzu: „Wenn die Verbraucher auch künftig die regionalen Kreisläufe stärken, um als Ergebnis dessen regionale Produkte zu genießen, führt kein Weg am Metzgerhandwerk vorbei.“ www.handwerk-mittelfranken.de



StMELF

Strohschwein-Spezialitäten in Berlin

Beim weiß-blauen Auftritt des Freistaats Bayern in der beliebten Bayernhalle auf der Grünen Woche in Berlin mit dabei waren auch Spezialitäten vom Strohschwein. Dem Stand der Interessensgemeinschaft (IG) Strohschwein stattete auch Landwirtschafts- und Tourismusministerin Michaela Kaniber ein Besuch ab und verkostete dort frisch zubereitete herzhaft Schmankerl. Die IG Strohschwein ist ein regionaler Zusammenschluss von Landwirten, Metzgern und Gastronomen. „Auf der Grünen Woche kann sich Bayern in seiner wunderbaren Vielfalt präsentieren. Unsere Aussteller zeigen, was Bayern zu bieten hat und tragen zu einem starken Gesamtbild bei. Darum danke ich auch der IG Strohschwein dafür, dass sie in Berlin den Freistaat vertritt“, sagte die Ministerin. <https://ig-bayerisches-strohschwein.de>



Seydelmann

Service-Übernahme

Zum 1. Januar 2024 übernahm die Maschinenfabrik Seydelmann KG den Service und die Ersatzteilversorgung für alle Kutter und Feinstzerkleinerer der Marken Alpina und TipperTie. Die Eigentums- und Supportrechte gelten für alle Kuttermodelle „Swopper“ und „TT Chop“ sowie die Feinstzerkleinerer „TT Cut“ u.a. Dadurch baut das Unternehmen sein globales Servicegeschäft aus und ermöglicht es weiteren Kunden vom engen Servicenetz und der kompetenten Betreuung zu profitieren. Für Auftragsabwicklung und Serviceplanung stehen qualifizierte Mitarbeiter zur Verfügung, die unter (07361) 565 235 und service.al@seydelmann.com erreichbar sind. Das Unternehmen dankt TipperTie für das Vertrauen und die Unterstützung beim reibungslosen Übergang dieses Geschäftsbereichs. www.seydelmann.com



Metzgertreff am Holzbackofen

Mehr als 4.000 Kunden, Interessierte und Branchenprofis kamen zum Herbstfest des Grill- und Holzbackofenherstellers Merklinger, darunter auch viele Metzger.



Burger anbot, fand auf der Bühne ein vielfältiges Programm statt. Metzgermeister Alex Reich aus Mering zerlegte ein Hinterviertel vom Rind, stellte neue Fleischzuschnitte vor, erläuterte deren Zubereitung und stellte eine Salsiccia her. Fleischermeister Dirk Lindig (unten) aus Krölpa in Thüringen zerlegte ein halbes Schwein und stellte Thüringer Bratwürste her. Er hob die Vorteile der handwerklichen Herstellung hervor und zeigte auf, wie wichtig Metzgereien für regionale Wertschöpfungsketten

Zahlreiche Profis aus der Back- und Fleisch- und Grill-Szene zeigten dort ihre Kunst an den Öfen. Über knistern dem Feuer zubereitet wurden neben Brot, Pizza oder Flammkuchen auch Schweinsbraten, Steaks und Haxen. Das Spektakel ließen sich auch viele Metzger nicht entgehen, etwa Heiko Brath aus Karlsruhe oder Michael Moser aus Landsberg am Lech. „Genuss ist für uns ein gesamtheitlicher Ansatz, der nicht mit dem Essen, sondern schon mit der Zubereitung beginnt“, sagte Unternehmensgründer Markus Merklinger. Der Holzbackofen biete nicht nur unendliche kulinarische Möglichkeiten vom Backen, Grillen über das Braten und Schmoren bis hin zum Räuchern. Bereits die Arbeit am und mit dem Feuer sei ein Erlebnis. „Mit Merklinger kann man erleben, wie aus Feuer Geschmack wird“, betonte Geschäftsführer Frank Bertele.

Auch Vorträge und Präsentationen standen auf dem Programm. Neben Foodständen, an denen u.a. die Landmetzgerei Frey aus Stadtbergen Angus- und Kachelfleisch-

sind. Moderiert wurden diese Auftritte von Stefan Ulbricht (o. li.), der Vorträge zum „Respekt vor Lebensmitteln“ und zur „Kulturgeschichte des Essens“ hielt. Der krönende Abschluss war die Verlosung hochwertiger Preise im Gesamtwert von ca. 5.500 Euro. Hauptpreis war ein Holzbackofen. Das Gewinnspiel fand zugunsten der Organisation „Bunter Kreis“ statt. Der Erlös kommt kranken Kindern zugute. www.dermerklinger.de



CDC Serie
Doppelclipmaschinen für Natur- und Kunstdarm für jede Betriebsgröße



CDC A-Serie
Doppelclip-Vollautomat für Natur- und Kunstdärme!



PTS-Serie
Darmspanngerät für ausgezeichnete Ergebnisse bei der Schinkenproduktion!



PACKAGING & MORE

Großenhainer Straße 126 • D-01662 Meißen

Tel: + 49 (0) 3521 718 361

Fax: + 49 (0) 3521 718 362

info@cliptechnik.de • www.cliptechnik.de

www. **CLIPTECHNIK24**.DE
Online shop

Sinnvoll snacken

So lautete der Titel des eines Schulungsnachmittages bei der Fleischergenossenschaft Evenord in Nürnberg, zu dem rund 40 Fachkräfte aus gut 20 Metzgereibetrieben der Region gekommen waren.

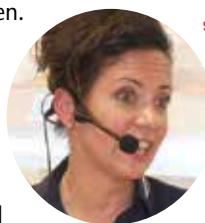


Wer bei seinen Kunden die Lust auf neue Genüsse wecken will, braucht Ideen – für Produkte und den aktiven Verkauf. Wie das geht? „Über das Produkt möglichst viele Geschmacksknospen ansprechen – und sie mit Genuss-Adjektiven kommunizieren“, verriet die Verkaufsleiterin Karmen Walcher. Zusammen mit vier weiteren Fachberatern gab sie drei Stunden lang Tipps zu Herstellung, Verkauf und Kalkulation von Snacks für Thekenverkauf, Catering oder Partyservice.

Karmen Walcher präsentierte etwa vier attraktive Bowls, die weit mehr sind als nur Salatschüsseln. Ihr Zutantipp: je ca. 20 % Salat, Kohlenhydrate (Reis, Nudeln, Couscous), Gemüse (roh, gegart, geröstet) und Proteine (Fleisch, Fisch), ca. 10 % Früchte (Beeren, Obst) und je 5 % gesunde Fette (Nüsse, Samen, Avocado) und Topping/Dressing. Ein weiterer Snack-Tipp ohne großen Aufwand. Ein knuspriges heimisches Landbrot quer aufschneiden, mit Zutaten wie Rohschinken, Camembert und Tomaten

belegen, würzen und dekorieren z.B. mit Senfsoße, Chutney und Pinienkernen, die Ober- und Unterhälfte zuklappen, mit Spießchen durchbohren und in Häppchen schneiden. Gleiches funktioniert mit Baguette und sollte tagesfrisch produziert werden.

Ihren Metzgerkollegen empfahl sie ein schrittweises Einführen von Snacks – und Geduld: „Man verkauft nicht zehn Stück am ersten Tag.“ Wichtig sei, den Kunden zuzuhören, ihre Erwartungen und Verbesserungswünsche zu erfragen, die Produkte gut zu präsentieren und mit der Wortwahl die Wertschätzung der Verbraucher für Handwerksqualität zu steigern. Etwa mit Formulierungen wie „klassische Räuchernote“, „feine Säure“, „gebackene Kruste“ oder „dezenter Fettrand“. Mit ihrem Evenord-Kollegen Heinrich Pfister zeigte sie auch die Herstellung einfacher Wraps. Sein Tipp: Die Teighülle genügend mit Creme einfeuchten, damit diese gut zusammenklebt.



„Über das Produkt möglichst viele Geschmacksknospen ansprechen – und sie mit Genuss-Adjektiven kommunizieren.“

Karmen Walcher

Flexibilität & Kalkulation

Der Konditormeister und Anwendungsberater bei Wolf Butterback, Thomas Link, führte vor, wie sich unterschiedliche Snacks mit den gleichen Tiefkühl-Teiglingen herstellen lassen. Motto: „Ein Produkt – 1.000 Möglichkeiten.“ So kann etwa ein „Laugen-Croquette“ in die Länge gezogen, zum Bagel oder Fingerfood-Dreiecken geformt und dann gebacken werden – auch mit Wurstfüllung als „Debreziner im Schlafrock“. Zum Aufbacken eignen sich etwa der Gourmet Express-Heißluftofen mit Ober- und Unterhitze und der SpeeDelight-Kontaktgrill, der bis zu 1.000 Bratzyklen pro Tag schafft. Deren Funktionsweise erläuterte Sebastian Pfister von Electrolux Professional.

Und der Rat von Fachberater Stefan Klausmann von Bedford bezüglich der täglichen Snack-Zubereitung: Zutaten überschaubar halten, möglichst viel vorbereiten und die Kunden alles sehen lassen, auch die Zubereitung. Er veredelte panierte Hähnchenteile auf Laugen-Dreiecken mit Farmersalat und rustikale Brot-Häppchen mit Schweineschmalz und Chili-Würzung. Vor dem Einstieg in den lukrativen Snack-Markt mahnte er eine gute Kalkulation an: „Verkaufen sie nicht zu günstig. Das ist ihr Produkt und Spitzenware.“ So werde etwa für einen authentischen Metzger-Burger durchaus ein Preis von 5,50 Euro aufgerufen.

Das Evenord-Seminarkonzept von Karmen Walcher mit den Bausteinen „Aktiv verkaufen“, „Genuss & Entwicklung“ und „Kreativ arbeiten“ kann je nach Betrieb individuell kombiniert und nach Intensität/ Dauer angepasst werden – vom Verkaufstraining bis zur Thekengestaltung. Infos via E-Mail an Karmen.Walcher@evenord.com, Tel. 0151-52 63 38 93. www.evenord.de

Netzwerk für die Zukunft

Mit Erfolg schlossen 23 Metzger und vier Metzgerinnen aus Deutschland und Österreich den 452. Meisterkurs an der 1. Bayerischen Fleischerschule in Landshut ab.



Die geschäftsführende Gesellschafterin Barbara Zinkl-Funk gratulierte den neuen Meistern und Meisterinnen bei einer Feier vor gut 200 Gästen im Zeughaus der „Förderer der Landshuter Hochzeit“ zum Meisterbrief als Lohn für zwölfwöchiges Büffeln. Auf über 10.000 km summierten sich die Anreisewege dieser Lerngemeinschaft, die sich in mehr als 500 Unterrichtsstunden fit machte für Führungspositionen oder eine Selbstständigkeit. Felix Aldenhoff (29) aus Dorsten hatte mit 650 km die weiteste Anfahrt, Daniel Zach (21) aus Reisbach Nahe Dingolfing die kürzeste. Er hatte zuvor eine Metzgerlehre mit Topnoten in der haus-eigenen Metzgerei des landwirtschaftlichen Betriebs „Land.Luft“ in Roßbach-Leberfing absolviert und die Berufsschule in Landshut besucht. Seitens der Metzgerinnung Landshut wurde er im Sommer für seine Bestleistungen ausgezeichnet. „Sie haben Tolles geleistet“, lobte der Prüfungsvorsitzende Florian Lang von der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz die erfolgreichen Prüflinge. Nach den großen Emotionen des Meisterabschlusses gelte es nun, selbst „trockene“ Themen wie Buchführung und Recht in der Berufspraxis anzuwenden.

Kursbeste aus Pemfling

Diesem Appell schloss sich Christian Läßle, Vizepräsident der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz an. Den aus dem Handwerk, der Landwirtschaft, Schlachtbetrieben, oder dem Handel stammenden Jungmeisterinnen und Jungmeistern riet er: „Tragen sie dazu bei, das Image der Branche zu verbessern. Mit dem Meisterkurs haben sie ihrer beruflichen Zukunft eine neue Richtung gegeben. Besonders gratuliert wurde der Kursbesten in Fachpraxis und Fachtheorie, Cayenne Holzer (21, Bild rechts, mitte), aus Pemfling. Sie erhielt neben dem Meisterbrief

und dem Schuldiplom einen mit 300 Euro dotierten Weiterbildungsgutschein der Landshuter Fleischerschule.

Sich mit „Mit Hand.Herz.Verstand“ für die Metzgerbranche zu engagieren, junge Leute für die Berufe im Fleischerhandwerk zu begeistern und auszubilden, legte Barbara Zinkl-Funk den neuen Fachkräften mit Meistertitel ans Herz. Wichtig sei auch die Kontaktpflege untereinander, etwa über den 500 Mitglieder zählenden Absolventenverband der 1. BFS. So könne man netzwerken, Ideen austauschen und Freundschaften bei regelmäßigen Treffen pflegen. Mit einem Kursfoto, Blumensträußen und kleinen Präsenten dankten die Jungmeister dem Schulteam. Die Kurssprecher Marcel Birklein (33), Julia Niebauer und Maximilian Gigl resümierten die spannenden Wochen in Landshut. Nun könne man seine Zukunft selbst gestalten. Die Kurszeit werde alle für immer verbinden.

www.fleischerschule-landshut.de

HAGOLA®

UNSERE TECHNIK für Ihren **ERFOLG!**

INTERGASTRA | Stuttgart
03.02. – 07.02.2024 | Halle 3, Stand-Nr. 3D21

fish international | Bremen
25.02. – 27.02.2024 | Stand-Nr. 5C19

INTERNORGA | Hamburg
08.03. – 12.03.2024 | Halle B7, Stand-Nr. B7.414

Besuchen Sie uns!

Zur Homepage www.hagola.de



Tour de Iberico

Drei Tage volles Programm: Doch am Ende der Tour ins spanische Guijuelo waren sich die 15 Männer und zwei Frauen einig – sie war ein Erlebnis für alle Sinne und alle kehrten nach dem ersten Kurs zum „Masterclass Cortador“ bei Jamon Beher als „Botschafter für Iberico-Schinken“ nach Deutschland zurück.



Vom 30. Oktober bis 2. November 2023 erwartete die Teilnehmer und Teilnehmerinnen ein praxisnahes Programm mit vielen Höhepunkten und kulinarischen Erlebnissen. Organisiert wurde es vom Maestro-Cortador Ronny Paulusch und dem Team des Gastgebers Jamon Beher. Alle 17 Cortadore – elf aus dem LEH, zwei aus der Landwirtschaft und einer aus der BBQ-Szene – hatten sich dafür durch ihre erfolgreiche Teilnahme an der Weiterbildung zum „Zertifizierten Cortador“, die von Ronny Paulusch und dem Team der Fleischerschule Augsburg 2020 initiiert wurde, qualifiziert. 13 Cortador-Kurse fanden seitdem in Augsburg sowie drei weitere als Extended Version auf dem Hof Vincke bei Christian Vincke und Annika Ahlers von Iberico Westfalia in Everswinkel statt. Zudem gab es vier Kurse in Kooperation mit der WIFI Steiermark und der Vulcano Schinkenmanufaktur.

In Spanien vertieften und erweiterten die Cortadore ihr Wissen rund um die Kunst der Herstellung des Jamon Iberico und dessen traditionelle Aufschneide- und Legetechniken. Sie lernten u.a. die Erzeugung der Iberischen Schweine, ihre Haltung in der Kork- und Steineichenlandschaft, die Produktion und Warmfleischverarbei-

Fotos: M. Theimer

zung, die Reifung, Veredelung und Verpackung näher kennen. Schließlich komplettierten sie ihr Know-how unter Anleitung zweier Profis, Aithor Ruiz und dem Beher-Mitarbeiter Hermano.

Der Auftakt

Nach dem Einchecken im Hotel startete die Tour mit gut zwei Dritteln der Teilnehmer am Sonntagabend mit einem ersten Besuch im Zentrum Madrids, der bereits einige Gaumenfreuden bereithielt. Die erste Station war der Mercado de San Miguel mit seiner fast unüberschaubaren Vielfalt an Köstlichkeiten wie Tapas in allen Variationen, Street- und Seafood-Spezialitäten, einer Thunfisch-Bar und natürlich Jamon Iberico, der auch hier direkt vor den Augen der Besucher professionell von Cortadoren aufgeschnitten und zelebriert wurde. Zu Fuß ging es einige Straßenecken weiter in die „Zuazo Gastro-Boutique“ (www.extremiberico.com), in der Ronny Paulusch spontan ein exklusives Schinken-Tasting organisierte, das unter Anleitung im stimmungsvollen Gewölbekeller des Hauses stattfand. Dabei wurden nicht nur Jamon Iberico-Varianten mit der dazu passenden Weinbegleitung verkostet, sondern auch Chorizo-Variationen in verschiedenen Reifegraden. Die Cortadore fachsimpelten, genossen die leckeren Spezialitäten und machten Fotos für die Social Media-Kanäle und die Daheimgebliebenen. Danach kehrten sie in einem weiteren Restaurant ein, in dem sich noch einige mit Dry-aged-Steaks und -Burgern und mehr für die kommenden Tage stärkten. Das soll nicht heißen, dass es nichts mehr zu essen gab – nur zu etwas anderen Tageszeiten als üblich.

„Ein Team, geprägt von Freundschaft und Teamgeist, wie es besser nicht sein könnte, ‚Augsburg typisch‘ trifft es wohl am besten.“

Ronny Paulusch

Der erste Tag

Am nächsten Morgen führte eine gut dreistündige Busfahrt endlich in die Zielregion, gelegen in der Hochebene rund um Guijuelo, rund eine halbe Autostunde südlich von Salamanca in der Provinz Kastilien-Leon. Hier werden von mehreren Herstellern über 50 % des Jamon Iberico produziert und in einer Reifezeit von bis zu 3 ½ Jahren zur Vollendung gebracht. In der neuen, 2022 gekauften Fabrik des Gastgebers Jamon Beher angekommen, begrüßte Bernardo Hernandez jun. – der das Unternehmen in 4. Generation führt – die Gruppe und vermittelte Informationen über sein Unternehmen und dessen Philosophie der Schinkenherstellung. Und weil es am Tag zuvor so schön war, folgte ein weiteres Schinken-, Lombo-, Chorizo- und Salsichon-Tasting, bei dem auch die Unterschiede zwischen Bio- und konventionellen Produkten erklärt wurden. Zur Neutralisation standen Wasser und Apfelspalten bereit.

In Kleingruppen folgte nun eine umfangreiche Tour durch die neue Fabrik – von den 4°C kühlen Räumen zum Einsalzen der Schinkenkeulen im Keller über mehrere Etagen, in denen der Jamon Iberico zu den Qualitäten „Cebo di Campo“ (grünes Siegel, Schweine fressen Eicheln und Getreide) und „Bellota“ (schwarzes Siegel, Schweine fressen ausschließlich Eicheln) reift. Schon die





über 120.000 Schinkenkeulen hier brachten so manchen ins Schwärmen – es sollten noch viele weitere folgen. Nach einem exquisiten Dinner im Restaurant „Viro“ überraschte der Gastgeber die Gruppe dann in der Bar „Pistacho“ mit Cocktails und der Show-einlage eines weiblichen Flamenco-Trios – Eviva España!

Der mittlere Tag

Am zweiten Tag ging es morgens in die „alte“ in den 1970er-Jahren erbaute Produktionsstätte von Jamon Beher, wo eine weitere Betriebsführung in Kleingruppen – ebenso hygienisch eingekleidet wie am Vortag – anstand. Die Schweine enden in drei Schlachtstätten rund um Guijuelo und kommen als Hälften auch zu Beher. Zunächst werden das schlachtwarme Fleisch und die Schinkenkeulen zugeschnitten. Aus den Abschnitten entstehen Chorizo und Salsichon. Auch hier wurden die Smartphones gezückt. Ebenso wie in den hallenartigen Reiferäumen, in denen der Jamon Iberico auf verschiedenen Etagen in unterschiedlichem Klima bis zur Lufttrocknung im Obergeschoss reift. Dabei verlieren die Keulen knapp 40 % ihres Ausgangsgewichtes und kommen ganz mit einem Gewicht zwischen 4 und 9 kg in den Verkauf. Auch SB-Scheiben – maschinell oder manuell geschnitten – gibt es im Handel zu kaufen.

Voll von Informationen ging es nun zur Farm „Los Valhondos“. Auf der ersten mehrerer Farmen von Beher wartete zunächst ein spanisches BBQ, bevor es – viele konnten es kaum erwarten – endlich zu den eichelfressenden Iberico-Schweinen ging. Auf einer Fläche von 220 Hektar weiden rund 60 Schweine 18 bis 20 Monate bis sie ein Schlachtgewicht von 165 bis 185 kg erreicht haben. Zu Beginn der Montanera-Saison (Oktober bis März) wiegt jedes Schwein etwa 95 kg. Auf den Weideflächen (Dehesa) fressen die Tiere heruntergefallene Eicheln von Stein- oder Korkeichen und



Jamon Beher

Das Unternehmen wurde in den 1930er-Jahren gegründet. Die Kombination aus Handwerkskunst, Tradition, Erfahrung und Innovation bringt hochwertige Spezialitäten vom Iberico-Schwein hervor. Verarbeitet werden zu 100 % diese Schweine, seit drei Jahren auch Bio-Schweine. 80 % der Mitarbeiter arbeiten in der Produktion, 20 % in der Landwirtschaft (Ferkelaufzucht & Farmen). Die erste Farm kaufte Beher in den 1990er-Jahren. 75 % der Produkte werden in Spanien verkauft, der Rest in über 45 Länder. Export macht 25 % vom Umsatz aus, Anteil Deutschland: 2-3 %). www.beher.com

müssen so laut ASICI-Vorgaben mindestens 42 kg zulegen – bei Beher sind es sogar 50 kg. Um 1 kg zuzunehmen frisst ein Schwein rund 8 kg Eicheln. Nur so können die Tiere Fett in die Muskeln einlagern. Das Ergebnis: der nussige Geschmack des Schinkens.

Der finale Tag

Am dritten Tag stellten die Cortadore ihr Können im Intensiv-Workshop unter Beweis. Aithor Ruiz, der seit fünf Jahren in der „Schinken-Bar“ bei Zurheide im Crown in Düsseldorf arbeitet und pro Woche mit dem Cuchillo Jamonero (Schinkenmesser) bis zu zwölf Schinken aufschneidet, und Beher-Cortador Hermano gaben Schritt-für-Schritt einen noch tieferen Einblick in die Schnittführung nach spanischer Art als bisher. Aufmerksam verfolgten die Cortadore das Geschehen und legten dann selbst Hand und Messer an die Keulen. Mosaikförmig landeten hauchdünn geschnittene Scheiben auf weißen Tellern. Bei der filigranen weißen Speckrose in der Tellermitte wurden die Augen von manchem immer größer.

Danach erhielten die ersten Masterclass-Cortadore ihre Urkunden und sind nun „Ambassadeure“ – Botschafter für Iberico-Schinken. Gemeinsam mit Bernardo Hernandez jun., überreichte Ronny Paulusch die Zertifikate. Als Repräsentanten profitieren sie auch von besonderen Aktionen und haben ab einer bestimmten Bestellmenge preisliche Vorteile. Den Abschlussabend verbrachte die Gruppe in der Altstadt von Salamanca – mit ihren stimmungsvoll beleuchteten Gebäuden – einem Sieben-Gänge-Menü im Palacio San Esteban und einem Club-Besuch.

Und so fand Ronny Paulusch nicht nur lobende Worte für das Team der Fleischschule Augsburg, sondern auch für den Gastgeber Beher und die 17 neuen Masterclass-Cortadoren. „So viel Gastfreundschaft und Passion. Kein Tag unter 17 Stunden und doch herrschte von Beginn an ein besonderer von Wissensdurst und gegenseitigem Austausch geprägter Spirit.“ **Marco Theimer**

www.fleischschule.de, www.cortador-events.de

Die Masterclass-Cortadoren

Annika Ahlers, Andreas und Dario Dreyman, André Durda, Oleg Eckhardt, Matthias Endrass, Patrick Funke, Nicole Köller, Dirk Lindig, Michael Moser, Michael Penndorf, Jürgen Reck, Christian Vincke, Michael Voß, Oliver Wendt, Christian Wenzel und Ulf Wurche

Nächste Cortador-Kurse:

- Fleischschule Augsburg: 19. bis 21. Februar 2024
- Extended-Version bei Iberico Westfalia: 6. bis 9. Mai 2024
- Masterclass Cortador in Spanien: 2025

Die Hülle für den
perfekten Gewürzübertrag!

**JETZT
BESTELLEN**



NaloSpice

OSKUTex
KALLE GROUP

Virtuelle Wurstküche

Der vom Fleischerverband Bayern auf der Obermeistertagung im Herbst vorgestellte VR-Leberkas-Simulator war das Highlight auf der Ausbildungsmesse in München.

Er gehört zur neu konzipierten Nachwuchskampagne „Butcher’s Tale 2.0“ und sorgte dort bei seinem ersten Einsatz bei Schülern und Jugendlichen für große Begeisterung. Mitgliedsbetriebe oder Innungen können das neue Tool beim Verband bestellen und bei Ausbildungsmessen in ihrer Region einsetzen. Dabei ist aber immer ein Vertreter des Verbandes mit dabei – in München war es Robert Schedel. Auch der Münchner Obermeister Andreas Gaßner und Geschäftsführer Lars Bubnick waren bei der Premiere Feuer und Flamme, lobten das neue Tool zur Nachwuchsgewinnung und waren von der Resonanz der jungen Leute überwältigt.

Zahlreiche junge Menschen scharten sich um den Messestand und probierten den VR-Leberkas-Simulator aus. „So konnten wir viele junge Schülerinnen und Schüler auf unser Metzgerhandwerk aufmerksam machen. Wir freuen uns schon über die zahlreichen Buchungen des neuen Messe-Equipments in 2024“, hieß es im wöchentlich erscheinenden digitalen Verbands-Infobrief und Newsletter „Das Metzgerhandwerk“ nach der Münchner Azubi-Messe.



Wie funktioniert das?

Der VR-Leberkäs-Simulator entstand innerhalb eines halben Jahres in Kooperation mit den beiden Verbandspartnern K+G Wetter und AVO-Werke. Er besteht aus dem Programm an sich auf einem Laptop, einer

VR-Brille, die an die Kopfgröße angepasst werden kann, und zwei Joysticks für beide Hände. Damit lassen sich dann in einem virtuellen Raum, der einer Wurstküche ähnelt, unterschiedliche Zutaten wie Fleisch, Speck, Gewürze, Eis und mehr von einem Tisch im VR-Kutter platzieren. Nach dem Drücken des Startknopfes via Joystick entsteht der virtuelle Leberkäse und gibt – je nach der Wahl der Zutaten – eine Typenbezeichnung aus, etwa „Der/Die Rockige“, „Die/Der Klassische“, „Der/Die Scharfe“. Als Gag ist es zudem möglich mit den Zutaten auch ein Schoko-Eis herzustellen.

Jeder interessierte Jugendliche kann sich kreativ betätigen und die umstehenden Schüler und Schülerinnen verfolgen das Geschehen am Laptop-Bildschirm mit. „So ist der Spaß garantiert und wir sind mit unserem Metzgerhandwerk erneut mit einem modernen Programm vorne dabei“, betont Lars Bubnick.

mth

www.metzgerhandwerk.de





Dutzende neue Fachkräfte

Sieben Verkaufsleiter/-innen und 45 neue Meister/-innen im Fleischerhandwerk absolvierten im Dezember ihre Weiterbildungen und schlossen diese an der Fleischerschule Augsburg erfolgreich ab.



Hiermit spreche ich sie von Gesellen zu Meisterinnen und Meistern frei“, sagte der Vorsitzende des Meisterprüfungsausschusses, Robert Baur, zu den neuen Fachkräften bei einer Feierstunde im Atrium der Handwerkskammer für Schwaben. Diese Tradition in gebührendem und anerkennenden Rahmen zählt zum Abschluss jedes Meisterkurses der Schule – neben dem Sprung einiger neuer Meister ins kalte Wasser des an der Schule vorbeifließenden Proviantbaches. „Sie alle haben über beide Kurse hinweg überdurchschnittliche Prüfungsergebnisse abgeliefert. Sie haben nicht nur für ihre Prüfungen gelernt, sondern mit ihrem Abschluss als Meister und Verkaufsleiter eine Qualifikation für das Leben erworben“, betonte Robert Baur. Neben den Glückwünschen hob er die

positive Zusammenarbeit mit der Fleischerschule hervor. Persönlich überbrachte auch der Präsident der Handwerkskammer für Schwaben und gelernte Metzgermeister, Hans-Peter Rauch, seine Glückwünsche: „Sie haben in einer der besten Fleischerschulen fachliche Eignungen erworben und den Wert des Fleischerhandwerks gelernt. Ich gratuliere ihnen zu diesen hervorragenden Ergebnissen im schönsten Handwerk der Welt“.

Wissen weitergeben

Stolz nahmen alle Absolventinnen und Absolventen ihre Meisterbriefe, Verkaufsleiter- und Schuldiplome in Empfang. Ebenso stolz wie sie war auch Schulleiter Anton Schreietter auf ihre Leistungen: „Sie haben bewiesen, dass sie in der Produktion

und im Verkauf zu den Besten unseres Handwerks gehören. Sie haben geackert, waren fleißig. Heute erhalten sie dafür den verdienten Lohn“, lobte er. Zugleich forderte er sie auf, ihr Wissen an die nächsten Generationen weiterzugeben und neue Fachkräfte auszubilden: „Den Grundstein dafür sowie für das erfolgreiche Führen eines eigenen Geschäftes haben Sie gelegt. Wir sind dankbar, dass wir Sie auf diesem Weg begleiten durften. Nun gilt es, das Erlernte in der Praxis umzusetzen.“

Zum erfolgreichen Berufsleben zählt aber auch die ständige Weiterbildung. Dabei gilt es neue Trends zu erlernen und nicht auf einem Wissensstand stehenzubleiben. „Ich bin sicher, der Weg nach Augsburg lohnt sich für Sie immer“, betonte der Schulleiter.

www.fleischerschule.de

Top-Niveau beim Metzger Cup

Zum 42. Mal veranstaltete der Fleischerverband Bayern seine alljährliche Qualitätsprüfung, die seit 2019 als Metzger Cup bekannt ist. Fazit: „Unfassbare Qualität – so geht Metzgerhandwerk.“



„Es freut mich sehr, dass der Metzger Cup für immer mehr Betriebe ein gesetzter Termin im Jahreskalender ist.“

Konrad Ammon



Z eitlich versetzt wurden in den Räumen der Fleischerschule Augsburg im vergangenen November über eine Woche hinweg 672 Proben von 158 Betrieben und vier Berufsschulen aus ganz Deutschland auf den Prüfstand gestellt. „Eine deutliche Steigerung der Probenzahl im Vergleich zum Vorjahr. Es freut mich sehr, dass der Metzger Cup für immer mehr Betriebe ein gesetzter Termin im Jahreskalender ist. Das zeigt, dass wir viel richtig machen und dass die Betriebe Wert auf das Urteil und die Produkteinschätzungen der Prüfungskommission legen“, so die Zwischenbilanz von Landesinnungsmeister Konrad Ammon.

Sonderwettbewerb: Haussalami

Begeistert von der Vielfältigkeit des Metzgerhandwerks und der Kreativität seiner Kollegen war auch sein Stellvertreter. „Das war wieder einmal Handwerk auf allerhöchstem Niveau, gepaart mit einer unfassbaren Qualität der Produkte. Dabei sind die regionalen Unterschiede einzelner Spezialitäten besonders hervorzuheben“, sagte Werner Braun. Das galt auch für den Sonderwettbewerb, bei dem sich alles um die beste Haussalami drehte.

Dafür wurden knapp 100 Wurstvariationen eingesandt. Auch hier stach die große Vielfalt der Produkte heraus. „Das macht es uns natürlich nicht leichter, weil am Ende nur Nuancen entscheiden können. Eigentlich hätten alle den Sieg verdient“, sagte Svenja Fries, stv. Geschäftsführerin des Verbandes, die die Prüfung organisatorisch mit dem Verbands- und Schulteam begleitete. Am Ende

wurden drei Salamis auserkoren, die den berühmten „Tick besser“ waren als die anderen und so die ersten drei Plätze belegten. Bei allen geprüften Produkten geht es auch um den begehrten Staatsehrenpreis für das Bayerische Metzgerhandwerk, der jedes Jahr seit 2013 vom Bayerischen Landwirtschaftsministerium an die zehn besten Handwerksmetzgereien verliehen wird. Eine echte Neuerung wird die erstmalige Auszeichnung der besten Berufsschulen im Rahmen der Staatsehrenpreisverleihung sein.

Preisverleihung in Neusäß

Die traditionelle Verleihung der Urkunden und Pokale des Metzger Cups findet am Sonntag, 25. Februar 2024, in der Stadthalle in Neusäß statt. Als Ehrengast hat Staatsministerin Michaela Kaniber ihr Kommen angekündigt. „Wir freuen uns sehr, die teilnehmenden Betriebe sowie deren Familien und Mitarbeiter bei diesem großen Familientreffen wiederzusehen“, freut sich der Geschäftsführer.

www.metzgerhandwerk.de



Große Solidarität

In vielen Städten protestierten Landwirte, Mittelständler und Logistiker über eine Woche lang für eine bessere Politik und gegen Subventionsabbau und Bürokratie. Auch der Fleischerverband Bayern engagierte sich stark.

Der Verband – Hauptamt, Obermeister, Mitgliedsbetriebe u.v.m. – war an den drei großen Kundgebungen des Bayerischen Bauernverbandes gemeinsam mit verschiedenen Verbänden des Ernährungshandwerks, unter anderem des Bäcker- und Müllerhandwerk sowie dem Dehoga Bayern präsent: am 8. Januar in München, am 10. Januar in Augsburg und am 12. Januar in Nürnberg. Zur abschließenden Großdemonstration in Berlin reiste Geschäftsführer Lars Bubnick mit seinen Kollegen der anderen bayerischen Ernährungshandwerke an.

In München hielten Obermeister Andreas Gaßner, in Augsburg Lars Bubnick und in Nürnberg Landesinnungsmeister Konrad Ammon jeweils eine mehrminütige Rede. Unterstützt wurden dort nicht nur die Anliegen der Landwirte, auch eigene Themen wie die weggefallenen Energiekostenbrem-

sen und die Mehrwertsteuer für gastronomische Leistungen oder steigende Lieferantenkosten aufgrund neuer Mautregelungen wurden thematisiert. Seite an Seite mit den Demonstranten standen in München die Staatsministerin Michaela Kaniber und EVP-Chef Manfred Weber, in Nürnberg Bayerns Ministerpräsident Dr. Markus Söder und Staatsminister Dr. Florian Herrmann.

Auch der im Herbst in den Landtag gewählte Metzgerkollege Andreas Kaufmann war mit Abgeordneten aus dem Land- und Bundestag präsent. In Dachau hielt der stv. LIM Werner Braun, in Nördlingen das Vorstandsmitglied Harald Münzinger und in Bichl Metzgermeister Rudolf Kramer eine Rede. Ein großer Dank ging an die Metzgerbetriebe in Augsburg und Nürnberg, die die Teilnehmer vor Ort mit jeweils 6.000 Bratwürsten versorgten.

mth

www.metzgerhandwerk.de

promedia theken TV



**Herausragend
 IN SZENE gesetzt**

**Bildschirmwerbung,
 die auffällt**

Mit **promedia-thekenTV** setzen Sie Ihre Informationen, Angebote und vieles mehr in Ihrer Fleischerei aufmerksamkeitsstark in Szene.

Jetzt Beratungstermin vereinbaren:

☎ Tel.: 0 21 03 / 20 47-00

✉ info@promedia-thekentv.de

🌐 www.promedia-thekentv.de





Ganzheitlicher Schutz

Zu Weihnachten 2023 ereilten weite Teile Deutschlands teilweise verheerende Überschwemmungen. Auch Handwerksbetriebe waren davon betroffen. Neben einer guten Versicherung ist auch ein verlässlicher Partner im Schadensfall essenziell.

Die Absicherung vor den Folgen solcher Naturereignisse sowie bei Schäden aller Art ist für Unternehmen alternativlos. Heute müssen Unternehmer ihre Absicherung jedoch überdenken: Galt die Gewerbeabsicherung bislang häufig als verpflichtende Versicherung, um gesetzlichen Ansprüchen zu genügen, benötigen Unternehmen in diesen Zeiten einen neuen, innovativen Rundum-Schutz. Dies gilt insbesondere für neuartige Schadensarten wie die erwähnten Unwetterkatastrophen durch den Klimawandel.

Außerdem nutzen Fleischerhandwerksbetriebe hochtechnische Geräte, deren Ausfall etwa durch eine Störung der Hardware hohe Kosten verursachen kann. Maschinen sind die Arbeitsgrundlage der Betriebe und sollten über einen optimalen Versicherungsschutz verfügen. Der Münchener Verein besitzt als langjähriger Partner des

Handwerks umfassende Erfahrung in der Absicherung solcher Betriebe. Diese Expertise nutzte die Produktschmiede des Versicherers nun, um den „Deutschen HandwerkerSchutz“ zu entwickeln. Transparent, bedürfnisorientiert und einfach lautete dabei die Devise. Die Beratung diesbezüglich findet durch geschulte Berater/-innen statt, um höchste Qualität zu garantieren.

Auch Maschinen versichert

Der Deutsche HandwerkerSchutz ist durch fünf Kernprodukte gekennzeichnet, die Betriebe rundherum für alle möglichen Schadensarten absichern: die Betriebspflicht-, Geschäftsinhalts-, Geschäftsgebäude-, die Elektronikversicherung und jetzt neu – die Maschinenversicherung. Handwerksbetriebe können also frei wählen, ob sie alle Produkte in einer Police abschließen oder die Produkte individuell bei

maximaler Flexibilität für den eigenen Bedarf zusammenstellen. Ob stationäre oder mobile Maschinen – die Maschinenversicherung garantiert einen optimalen Versicherungsschutz bei Schäden wie Diebstahl, Naturkatastrophen oder Bedienungsfehlern. Auch der technologische Fortschritt der Maschinen wird selbstverständlich bei der Regulierung mitbeachtet.

Optional können Betriebe das Vermietungs-Risiko einschließen oder den Geltungsbereich auf Europa erweitern. Im Schadensfall leistet der Münchener Versicherer schnell und unbürokratisch Hilfe. Der Schadensservice bietet Betrieben täglich rund um die Uhr einen persönlichen Ansprechpartner. Weitere Infos gibt es bei Mansoer Weigert, Vorstandsbevollmächtigter Handwerk, Tel. (089) 5152-2578, E-Mail: weigert.mansoer@muenchener-verein.de und unter www.muenchener-verein.de/dhs.

GESCHMACK REFLEKTIEREN

keller.mirausblick.de



Spieglein, Spieglein an der Wand: Wer macht die leckersten Waren im ganzen Land? Sie, genau Sie – mit unseren Anlagen zum Räuchern, Kochen, Backen, Kühlen und Klimatisieren erhalten Sie nicht nur beste Leistungseigenschaften, sondern das gebündelte Wissen des vielfältigen Fessmann-Expertenteams. Von Mechanikern und Technologen, von Wissenschaftlern und echten Metzgern. Und genau das schmeckt man. Erfahren Sie mehr unter www.fessmann.com



Räuchern, Kochen und Trocknen in Perfektion

Das Handwerk setzt auf den Fessmann Turbomat T3000



T3000 für 3 Rauchwagen

Minimale Gewichtsverluste, schnelle Prozesszeiten, niedrige Wartungs- und Betriebskosten: Die T3000 von FESSMANN ist eine der erfolgreichsten Universalanlagen weltweit. Mit ihr gelingt es, hohe Stückzahlen von bester und gleichbleibender Qualität möglichst kosteneffizient zu produzieren – und damit die Herausforderungen moderner Metzgereibetriebe souverän zu meistern:

- Komplett aus Edelstahl, niedrige Bauhöhe
- Automatische Reinigungshilfe serienmäßig
- TRIPLEX-Isolierung ohne Wärmebrücken
- Optional mit Klimapaket für optimale Reifung
- Modulare Bauweise für bis zu 6 Wagen
- FOOD.CON Steuerung für reproduzierbare Ergebnisse
- Mit allen Räucherzeugern der RATIO-Familie kombinierbar
- Stufenloses Umwälzgebläse für einheitliches Räucherklima in der gesamten Anlage und beste Räucherergebnisse

Die Zukunft mitgestalten

Schon als 14-Jährige verkaufte Gesine Untiedt (27) alleine samstags Produkte im Verkaufsstand der Hofschlachtereier aus Barsbek im nächst größeren Ort. Heute engagiert sich die Fleischermeisterin in der Innung und ist jüngstes Mitglied im Fleischerverband Nord.

Die Eltern betreiben den landwirtschaftlichen Betrieb im Landkreis Plön mit Mutterkuhhaltung und Grünlandwirtschaft (61 ha). Das Ackerland ist an den Cousin des Vaters verpachtet, da die Fleischerei immer mehr Zeit in Anspruch nahm. Schon ihre Oma verkaufte Eier aus der Küche heraus. Als im Winter geschlachtet wurde, kamen Leber-, Blut- und Mettwurst dazu. „1992 baute mein Vater die Fleischerei, um das Fleisch halber Schweine und ¼ bzw. 1/8 Rinder zu verkaufen. Als die Nachfrage immer mehr stieg, lernte er Fleischer und ist seit 2000 Fleischermeister“, berichtet sie.

Nach Realschulabschluss (2012) und Abitur am Beruflichen Gymnasium mit dem Hauptfach Ernährung (2015) machte Gesine Untiedt zwei Praktika – in der Fleischerei Einfeld in Negenharrie und am Biohof und Hofschlachtereier Muhs in Krummbek. „Dort begann ich auch die verkürzte zweijährige Ausbildung zur Fleischerin. Bei der Auswahl meines Lehrbetriebs war mir wichtig, dass ich dort auch die Wahlqualifikation des Schlachtens belegen kann. Ich wollte keine Ausbildung im elterlichen Betrieb, um einen anderen Arbeitsalltag kennenzulernen und nicht als ‚Cheftochter‘ behandelt zu werden“, betont sie. In dieser Zeit fand auch ein zweiwöchiger Berufsaustausch der Berufsschule Plön in Stuttgart statt und sie arbeitete in der Fleischerei Kurz. Ihre Ausbildung endete 2017, seit 2018 arbeitet sie im Familienbetrieb. Ihren Meisterkurs im März 2020 am BTZ in Weiterstadt schloss sie mit der Durchschnittsnote 1,6 ab.

Warum hast Du Dich für eine Ausbildung im Fleischerhandwerk entschieden?

Wir fahren seit 2006 zum Wochenmarkt in Kiel und Umgebung. Das hat mich als Kind schon fasziniert. Ich durfte oft mitfahren und besserte mir so mein Taschengeld auf. Mit



14 hatte ich meinen eigenen Verkaufsstand im nächst größeren Ort, wo ich jeden Samstag von 7 bis 13 Uhr alleine verkauft habe. Da mir der Kundenkontakt und das Verkaufen selbst hergestellter Produkte immer viel Freude bereitet haben, fiel die Entscheidung für eine Ausbildung im Fleischerhandwerk leicht. Weil ich auch die Produktion von der Pike auf lernen wollte, entschied ich mich für den Beruf der Fleischerin.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag aus? Was bereitet Dir dabei am meisten Freude?

Mein Arbeitsalltag beginnt um 4.30 Uhr. Dann werden die Verkaufswagen für den Wochenmarkt bestückt, Hackfleisch und Bratwurst für den Tag frisch produziert. Zwischen 5.30 und 6 Uhr gibt es eine Frühstückspause, bevor ich montags bis mittwochs unsere Wurstproduktion leite. Dies macht mir sehr viel Spaß, da man immer neue Rezepte ausprobieren kann und der Kreativität keine Grenzen gesetzt sind. Donnerstags bis samstags bin ich im Verkauf auf

Wochenmärkten oder im Hofladen. Es freut mich, wenn ich Kunden beraten kann oder ein Lob für meine Wurst direkt erhalte. Oft sind Kunden verblüfft, wenn sie merken, dass eine junge Frau hinter der leckeren Wiener oder Blutwurst steckt.

Welche Herausforderungen bewegen das Fleischerhandwerk aktuell am meisten?

Die größte Herausforderung ist es, jungen Menschen die Leidenschaft für das Fleischerhandwerk zu vermitteln und das Bild des Fleischerhandwerks positiver darzustellen. Seit 2020 engagiere ich mich in der Fleischerinnung Holstein und seit 2022 im Fleischerverband Nord, da ich es für wichtig empfinde die Zukunft in unserem Gewerk mitzugestalten.

Würdest Du jungen Menschen eine Ausbildung im Fleischerhandwerk empfehlen?

Ja, allen, die kreativ, aufgeschlossen und kommunikativ sind. Da sowohl in der Wurstküche als auch hinterm Tresen der Kreativität kaum Grenzen gesetzt sind. Ich war in der Ausbildung über die HWK Lübeck bei einem Erasmus-Projekt dabei, in denen Auszubildende verschiedener Gewerke zwei Wochen in Betrieben in Frankreich arbeiteten. Ich bin sehr dankbar für diese Erfahrung und dass mich mein Lehrmeister Rainer Muhs dabei unterstützt hat. Das könnte ein Argument sein potenzielle Auszubildende zu überzeugen, da Auszubildende von Edeka etc. nicht an diesen Projekten teilnehmen können.

Was motiviert Dich Deinen eingeschlagenen Weg weiterzugehen?

Am meisten Motivation bekomme ich, wenn Kunden ein aufrichtiges Danke oder ein Lob an mich richten. Es sind meistens die kleinen Gesten, die einem Freude bereiten. mth

www.hofschlachtereier-untiedt.de

Gemeinsam für gute Wurst

Welcher Naturdarm für welche Wurst? Was ist bei der Verarbeitung zu beachten? Welchen Beitrag leistet die edle Hülle zur Wertschöpfung? Um diese und weitere Fragen ging es bei einem praxisorientierten Workshop im Westerwald, zu dem der Zentralverband Naturdarm fünf Mitglieder der Nationalmannschaft des Fleischerhandwerks eingeladen hatte.



Mit dabei waren

- Nationalmannschaft des Fleischerhandwerks: Luisa Botte, Lucas Baumann, Max Grebe, Michael Resch, Natalie Selig und Teambetreuerin Alicia Utrillas
- Arnd Gelhard, Vorstandsmitglied Zentralverband Naturdarm
- Eric Gelhard, Assistent der Geschäftsleitung, Peter Gelhard Naturdärme
- Hilmar Reiss, Zentralverband Naturdarm
- Ulrike Hanky-Mehner, PR-Beratung, Zentralverband Naturdarm
- Björn Fechner, Produktmanager, Vegam Maschinenbau

Erste Infos gab es zunächst bei einer Führung durch einen Fachbetrieb im Westerwald, der sich zu den Global Playern der Naturdarmbranche zählt. Diese ist international aufgestellt und Deutschland die weltweite Drehscheibe des Darmhandels, erfuhren die jungen Gäste. Viele Betriebe werden seit Generationen in Familienhand geführt. Beeindruckt waren die Junghandwerker bei dem Betriebsrundgang nicht nur von den weitläufigen Hallen, in denen Ware unterschiedlichster Herkunftsländer gelagert wird, sondern auch von der Erfahrung und Präzision, mit der die Fachkräfte die Därme dort für die Auslieferung vorbereiten.

Handarbeit zählt

Naturdärme sind ein hochwertiger Rohstoff jenseits industrieller Massenware. Mit großem Interesse verfolgten die Nachwuchskräfte, wie die Ware sorgfältig auf ihre Dichtigkeit und Beschaffenheit geprüft wird. Größere Kaliber wie Rinderdärme werden dazu mit Druckluft gefüllt. Der Vorgang erinnert an das Aufblasen von Luftballons. Spontan legten die Besucher mit viel Spaß auch selbst Hand an. Bei kleinkalibrigen Därmen geschieht die Qualitätskontrolle mit Wasser, das unter Druck in den Darm gefüllt wird.

Nun ist Augenmaß gefragt: Der Darm muss luftdurchlässig sein, aber es darf beim Befüllen kein Brät austreten. Die fünf jungen Fachkräfte beurteilen im Nu anhand der austretenden Wasserstrahlen, ob die Ware in Ordnung ist. Kein Hexenwerk, sondern Erfahrung. Im Gespräch mit einem Mitarbeiter erfuhren sie, dass dieser seit über 40 Jahren im Unternehmen tätig ist. Ein typisches Beispiel für diese Branche: Nicht nur in deutschen Unternehmen, auch bei Partnerfirmen in China und auf der ganzen Welt halten viele Mitarbeiterinnen und Mitarbei-

ter ihrem Unternehmen die Treue. Eine gewachsene Loyalität, die der Qualität der Produkte zugutekommt.

Natürlichkeit punktet beim Kunden

Der Naturdarm ist die älteste Lebensmittelverpackung der Welt und überzeugt mit seinen originären Produktvorteilen. Das heißt aber nicht, dass die Branche keine Innovationskraft hätte. Ein Beispiel dafür sind die sogenannten Tubes, die auch bei schnellen Abfüllprozessen im industriellen Einsatz eine zuverlässige Wurstfüllung ermöglichen. Aus dem jungen DFV-Team kam nun die Frage, ob Naturdarmfirmen auch kleine Handwerksbetriebe beliefern – natürlich. Die deutsche Naturdarmindustrie ist breit aufgestellt – neben Zulieferern für die Wurstwarenindustrie gibt es mittelgroße und kleine Betriebe, die das Fleischerhandwerk mit Spezialitäten und Raritäten beliefern. Entsprechend groß ist die Bandbreite der Konfektionierungen – von Fassware bis zum kleinen Netz – so kann jeder Kundenwunsch erfüllt werden.

Das Thema „Natur & Nachhaltigkeit“ kam während der Veranstaltung immer wieder auf. Waren Industrieprodukte über Jahrzehnte en vogue, zählen Natürlichkeit und Ursprünglichkeit heute zu den starken Pluspunkten. Die edle Hülle punktet mehrfach: als natürliche Ressource nach dem Nose-to-tail-Prinzip. Als verarbeitungsfreundlicher Rohstoff, der nur mit Wasser und Salz in Berührung kommt und in Salzlake fast unbegrenzt haltbar ist. Und als edle Hülle, die die Wurst atmen lässt und ihr den typischen Knack-Effekt verleiht.

Nun ging's an die Wurst

Im Workshop folgte nun die handwerkliche Praxis: Die jungen Talente bekamen jede Menge Tipps, wie Naturdärme im Handwerksbetrieb gut verarbeitet werden können. Im Gegenzug berichteten sie von ihren Erfahrungen und Erwartungen – wobei die Naturdarm-Experten aufmerksam zuhörten und die Anregungen und Wünsche aufnahmen. Gemeinsam ging es dann ans Abfüllen der

Würste. Dazu hatte Vemag Maschinenbau eine Füllmaschine angeliefert, mit der die Effizienz des Prozesses optimiert werden kann. Die Ergebnisse des geballten Wurst-Know-hows wanderten dann auf den Grill und wurden unisono für gut befunden.

Am Ende des Tages waren sich alle einig: Diese Veranstaltung war ein Gewinn. Der Dialog wird fortgesetzt. „2022 waren wir beim Nationalmannschaftsmitglied Gina Benz zu Besuch, nun haben wir uns für die Gastfreundschaft revanchiert,“ so ZVN-Vorstandsmitglied Arnd Gelhard: „Für 2024 haben wir gemeinsam eine Idee entwickelt, wie es weitergehen soll.“ Und die Teambetreuerin der DFV-Nationalmannschaft, Alicia Utrillas, resümierte: „Ich werde die Wurst und vor allem die Wursthülle in Zukunft mit anderen Augen sehen.“ Fazit: Ob von Hand oder mit maschineller Unterstützung – eine gute Wurst ist die Visitenkarte des Handwerks und Naturdarm ihr Qualitätsmerkmal. www.naturdarm.de, www.nationalmannschaft-fleischerhandwerk.de

FLEXIBILITY! NO SECRET – JUST VEMAG!

Schnelle Zubereitung und Genuss sind kein Widerspruch – Convenience-Food ist der beste Beweis dafür!

Die VEMAG Lösungen für Convenience-Produkte sind hoch flexibel und perfekt geeignet für die Verarbeitung von vielfältigen Produkten: Ob Fleisch, Fisch, Käse, Kartoffeln, Obst und Gemüse oder doch lieber vegetarisch oder vegan; ob rund oder eckig, gefüllt oder ungefüllt – der Fantasie und Flexibilität Ihrer Produktion sind keine Grenzen gesetzt.

VEMAG: Boundless passion for YOUR solution!

vemag.de/convenience
e-mail@vemag.de



ANUGA
FOOD
TEC
GIB

VISIT US
19. – 22.03.24
Halle 09.1 | Stand C-010



Auch mit ihrer Zusatzaufgabe „Cevapcici Asia-Style“ (oben Mitte) punkteten Lara Semmling und Monique Nass bei der Jury.

An den beiden Kochinseln sowie an allen verfügbaren Arbeitsflächen des neuen Concept Courts ging es motiviert zur Sache.

Die Jury, hier Redakteur und CvD Michael Teodorescu, (unten Mitte) prüfte die zubereiteten Snacks eingehend mit allen Sinnen.



NRW-Duo ganz vorne

Nach dem Bronze-Platz für das Fleischerhandwerk 2022 holten die beiden Fleischerei-Fachverkäuferinnen-Azubis Lara Semmling und Monique Nass bei der 12. Auflage des Nachwuchswettbewerbs Homann SnackStar im Branchen-Battle den goldenen Pokal.

Erstmals fand das Finale am 30. November 2023 im neuen Concept Court am Firmenstandort von Homann in Bad Essen-Lintorf statt. Pünktlich um 9 Uhr ging es los: Drei Stunden lang wurden etwa Kartoffeln geschält, gekocht und zu Püree verarbeitet, Speck, Zwiebeln und Salsiccia angebraten, Granatäpfel entkernt, Peperoni-ringe geschnitten, Teiglinge und -fladen geknetet und gebacken, Seafood in Butter angeschwenkt u.v.m. Nachdem in dieser Zeit auch die Zusatzaufgabe erledigt war, wurden die Snacks dekorativ angerichtet.

Das Finale erreicht hatten neben den beiden Fleischerei-Fachverkäuferinnen-Azubis, eine Auszubildende zum Bäckerei-Fachverkauf und ein gelernter Koch. Alle qualifizierten sich im Sommer in einem ersten Jury- sowie mehrwöchigen Online-Voting (4.299 abgegebene Stimmen) dafür und bereiteten ihre Snacks nun in der Live-Situation zu. Der Final-Snack musste mindestens ein Homann-Produkt enthalten. Für die Zusatzaufgabe stand den Finalisten der gesamte Warenkorb des Unternehmens zur Verfügung.

Wer kam ins Finale?

Für die drei Finalistinnen und den Finalisten ging es im Branchen-Battle nun um Gold, Silber und Bronze. Als Profi-Paten der drei Branchen standen den Fünf die Fleischermeisterin und Fleischsommeliere Catharina Bardun (Fleischer), die aufgrund der bevorstehenden Geburt ihres Kindes leider nicht anwesend war, aber eine motivierende Videobotschaft übermittelt hatte, die BoBo-Inhaberin Caroline Bosselmann (Bäcker) und der Guerilla Chef-Gründer Simon Kolar zur Seite. Es traten an:

■ **Fleischer:** Lara Semmling (26), Ausbildungsbetrieb: Metzgerei Ludwig, Düsseldorf; Monique Nass (31), Ausbildungsbetrieb: Fleischerei Jacobs, Solingen; beide

Die Platzierungen

1. Platz (Gold): Lara Semmling & Monique Nass
2. Platz (Silber): Marcel Schmanke
3. Platz (Bronze): Angela Schmidt



Elly-Heuss-Knapp-Schule Berufskolleg, Düsseldorf; Snack-Kreation: „Pane e Salsiccia – die mediterrane Pizzatasche“ (Homann Snack Sauce Honig Senf)

- **Bäcker:** Angela Schmidt (42), Ausbildungsbetrieb: Bäckerei Wellner (Bönen); Elisabeth-Lüders Berufskolleg (Hamm), Snack-Kreation: „Tiroler Alpenspitz/Der Wandersnack“ (Homann Snack Sauce Paprika Frischkäse, Homann Snack Sauce Holland Classic Style)
- **Gastronomie:** Marcel Schmanke (30), Ausbildungsbetrieb: Taschenbergpalais Kempinski (Dresden), aktueller Arbeitge-

Die Jury

Simon Kolar (Guerilla Chefs), Caroline Bosselmann (BoBo Hannover), Marco Theimer (Chefredakteur FH Fleischer-Handwerk), Michael Teodorescu (Redakteur/CvD 24 Stunden Gastlichkeit), Dirk Waclawek (Chefredakteur Back Journal), Andreas Stark (Group Key Account Manager Business Development, Homann Feinkost GmbH)

ber: Unox Deutschland GmbH (Büren); Snack-Kreation: „Pane & Meer“ (Homann Snack Sauce Paprika Frischkäse, Homann Snack Sauce Joghurt Knoblauch)

Nach der Zubereitung präsentierten die drei Finalistinnen und der Finalist ihre Kreationen in einem Kurzvortrag und standen der sechsköpfigen Jury Rede und Antwort.

Die Zusatzaufgabe

Außerdem galt es im Sinne eines nachhaltigen Handels aus den bei der Snack-Zubereitung übrig gebliebenen Lebensmitteln einen Mini-Snack zu kreieren (20 Portionen), der sich deutlich vom ersten Snack unterschied: Lara Semmling & Monique Nass („Cevapcici Asia-Style“), Angela Schmidt (Vegane Kartoffelsuppe mit Croutons, Laugengebäck, überbacken mit Käse und Speck) und Marcel Schmanke („Italienischer Brotsalat mit Meeresfrüchten und marinierten Brotwürfeln und Pak Choi“).

Im offenen Austausch bewertete die Jury die erbrachten Leistungen nach den Kriterien „Idee & Name“, „Optik & Geschmack“, Zubereitung und Kalkulation. Nach reiflicher Überlegung standen die Platzierungen fest.

Zum Wettbewerb

In diesem Jahr nahmen 13 Berufsschulen mit 108 Teilnehmern und Teilnehmerinnen am SnackStar teil, die 85 Rezepte einreichten. Das durchschnittliche Alter lag bei 21 Jahren. Die meisten Bewerbungen kamen aus Sachsen (31 %), vor Niedersachsen (20 %) und Schleswig-Holstein (19 %). Das Snack-Seminar mit einem Profi von Homann Foodservice gewann mit den meisten qualifizierten abgegebenen Rezepten das Berufliche Schulzentrum Delitzsch. Die Rezepte der Siegerinnen und Sieger sind im Internet zu finden.

Marco Theimer

<https://www.homann-snackstar.de/sieger>

Sicher starten

Rohwürste gibt es wohl schon so lange, wie Menschen Fleisch zu Lebensmitteln verarbeiten. Doch Starter- und Schutzkulturen sind unverzichtbare Helfer der Rohwurst-Produktion.

Einst hängte man die Würste einfach nur in einem kühlen, dunklen Raum auf und ließ sie vor sich hintrocknen – je nach Umgebungsbedingungen mit unterschiedlichem Erfolg. Heute wissen wir viel mehr da-

rüber, wie sich der Reifungsprozess von Rohwürsten positiv beeinflussen lässt und wie man mit den richtigen Hilfsmitteln verschiedene Sorten von der schnittfesten Salami bis zur streichfähigen Teewurst herstellt.

Frage des richtigen Starts

Haben die Kunden mal wieder Lust auf eine grobe, gut gereifte Fenchel-Salami? Auf einen knackigen Pfefferbeißer als Pausensnack oder auf eine feurig-mediterrane Chorizo? Oder doch lieber auf den zart-sämigen Schmelz eines deftigen Mettwurst-Brotaufstrichs? Kein Zweifel: Rohwurst gehört allein schon aufgrund der Vielfalt der Geschmacksrichtungen zu den beliebtesten Produkten in der Theke. Ihre Reifung, Konsistenz und Optik lässt sich gezielt beeinflussen

Dabei kommt es nicht nur auf die richtige Würzung an, sondern auch auf viel handwerkliches Geschick und Hintergrundwissen. Wichtige Aspekte in der Produktion sind die entscheidenden Zutaten zur Reifung und Haltbarmachung, aber auch Hilfsmittel zur Umrötung für eine appetitanregende Optik sowie Kulturen zum Schutz vor Listerien oder für einen gleichmäßigen Schimmelbesatz.

Zur Steuerung der Reifung und einer kontrollierten pH-Wert-Absenkung sind sogenannte Starterkulturen im Einsatz. Das sind Mikroorganismen, die in vielen verschiedenen Mischungen verfügbar sind, um den Reifeverlauf und weitere spezifische Eigenschaften wie die Festigkeit des Endprodukts zu beeinflussen. Starterkulturen schützen aber auch die Gesundheit.

Zur Steuerung der Reifung und einer kontrollierten pH-Wert-Absenkung sind sogenannte Starterkulturen im Einsatz. Das sind Mikroorganismen, die in vielen verschiedenen Mischungen verfügbar sind, um den Reifeverlauf und weitere spezifische Eigenschaften wie die Festigkeit des Endprodukts zu beeinflussen. Starterkulturen schützen aber auch die Gesundheit.

Ausgewählte Lösungen

So hemmt etwa die Kultur Beck MicroStart Safe von *Beck Gewürze und Additive* mit einem bacteriocinbildenden Bakterienstamm das Wachstum von Listerien und sorgt zugleich für ein ausgewogenes, mildes Aroma. Mit der richtigen Starterkultur ist es möglich auch die Konsistenz der Würste einfach zu

Rohwurst gehört allein schon aufgrund ihrer Vielfalt bei den Geschmacksrichtungen zu den beliebtesten Produkten in der Theke.



Nützliche Links

www.beck-gewuerze.de
www.novataste.com
www.nubassa.de
www.wiberg.eu

beeinflussen. Streichzarte Ergebnisse mit einem milden, ausgewogenen Geschmack verspricht Beck MicroStart TL1. Wird Wert auf Schnittfestigkeit und schnelle Fermentation gelegt, eignet sich Beck MicroStart BE 30 als Zusatz. Eine rustikale Salami mit Edelschimmel-Besatz ist nicht nur ein toller Hingucker im Sortiment. Bei luftgetrockneten Rohwürsten hemmt dieser zusätzlich die Bildung von schädlichem Schimmel und prägt die Aromabildung beim Reifeprozesses. Die Kultur Beck MicroStart Edelschimmel sorgt für einen gleichmäßigen Schimmelbesatz und die Ausprägung eines milden Geschmacks. Weitere Informationen und Tipps dazu geben die Fachberater des Unternehmens. Zum kostenlosen Download steht außerdem das meats'n spices-Sonderheft über Rohwürste und Starterkulturen auf der Website zur Verfügung.

Unter der Marke Bitec® bietet auch NovaTaste unterschiedliche Starter- und Lebensmittelkulturen mit Schutzwirkung an. Die Vielfalt an Bakterienstämmen sowie profundes Know-how ermöglichen es, für jeden Bedarf, die am besten geeigneten Starterkulturen zu kreieren. Slicerware und weichen Rohwürsten verleiht Bitec® Starter B3 ein ausgewogenes Reife Aroma und charakteristischen Säureeindruck. Zugleich verfügt sie über eine Schutzfunktion gegen Listerienwachstum. Wettbewerbsstark setzt sich die Kultur gegen unerwünschte Bakterien durch. Bitec® Starter B1 passt nicht für traditionell gereifte, schnittfeste Rohwurst sowie für frische und weiche Rohwurst – vor allem streichfähige Mett- und Teewurst. Während der Reifung sorgt diese Kultur für eine langsame pH-Wert-Absenkung. Das Endergebnis bietet u. a. ein kräftiges Reife Aroma. Jahrzehntelange Erfahrung garantiert auch eine professionelle Unterstützung vor Ort. Einem hohen Stellenwert von Service folgend, stehen die Fachberater des Unternehmens Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Sie unterstützen Anwender bei der richtigen Auswahl der Kulturen, um sowohl charakteristische Eigenschaften als auch eine sichere Herstellung zu garantieren.

Für die Herstellung von Rohwurst und rohem Schinken führt auch das Nubassa Gewürzwerk einige Lösungen im Sortiment. So verzögert etwa die fein aufeinander abgestimmte Zusammensetzung der Nuba-Roh-Pök-Reifekulturen das Ranzigwerden der Fette und verbessert so die Haltbarkeit und Lagerstabilität. Durch die lipo- und proteolytischen Aktivitäten der Starter-, Reife- und Schutzkulturen erhalten Rohschinken/-würste ihre typischen Aromen und eine kompakte Konsistenz. Die Nuba-Reifekulturen-Listerienstopp schützen zusätzlich gegen Listerien. Aufgrund ihrer nitrit-/nitratreduzierenden Wirkung sorgen sie für eine vollständige Umrötung, stabile Farbhaltung und ein aromatisches Pökelaroma. Die Einstamm- und Starterkultur Baktoferment 61 mit nitrit-/nitratreduzierender Wirkung wirkt wie eine Schutzkultur und wird vor allem für die Herstellung streichfähiger und schnittfester Rohwürste im Natur- oder Schnellreifeverfahren eingesetzt. Zur Oberflächenbehandlung von luftgetrockneter Rohwurst gibt es die Edelschimmelkultur Baktoferm 4. Alle diese Produkte kommen meist ohne deklarationspflichtige Allergene und E-Nummern aus. Neben diesen Unternehmen gibt es weitere Spezialisten, die sich in diesem Produktschwerpunkt engagieren und entsprechende Lösungen anbieten. Es gilt sich also immer wieder einmal auf den neuesten Stand zu bringen.

Fotos: Beck Gewürze und Additive, NovaTaste, Nubassa Gewürzwerk

red/mth



Beck Gewürze und Additive



NovaTaste

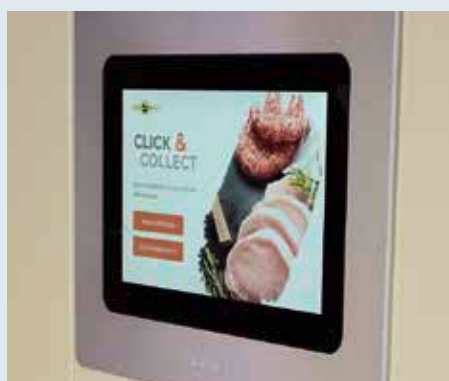


Nubassa Gewürzwerk



Der Zeit voraus sein

24/7-Shops sind aktuell in aller Munde. Tobias Metzler und seine Metzgerfamilie in Altshausen im Landkreis Ravensburg betreiben einen solchen schon seit dem Herbst 2019: den „Metzomat“. Komplettiert wurde ihr Konzept nun von einem neuen Laden.



Rund um die Uhr videoüberwacht zugänglich ist er: der „Metzomat“ im Anbau neben dem Laden, der diesen und die Produktion verbindet und weitere Räume beinhaltet. Darin: 34 gekühlte, rote Schließfächer – vier davon fassen sogar E2-Kisten für größere Bestellungen – und vier Verkaufsauto-

maten. Den ersten dieser Art stellte die Familie 2015 auf – und kam auf den Geschmack. Das Motto: „Hochgenuss nach Ladenschluss“. Etwa 250 Bestellungen pro Woche richten die Mitarbeiterinnen dafür her. Die Kunden bestellen telefonisch, per App oder Web-Shop, legen einen Zeitpunkt zur Abholung fest, er-



Fotos: Theimer, Metzgerei Metzler



halten einen Code zum Öffnen der Fächer, nehmen die Ware heraus und bezahlen an einem Terminal bargeldlos. „So können wir auch vor Feiertagen ohne Stress 150 Bestellungen am Tag stemmen – eine große Entlastung“, betont Fleischermeister Tobias Metzler (37). Viele Kunden wechseln zwischen einem Einkauf im Laden und im SB-Shop, die Investition habe sich vollumfänglich bewährt.

Mitte September 2023 war es dann mit der Eröffnung des neuen Ladens soweit. Gefördert mit Mitteln des EU-Leader-Programms, wurde der über 40 Jahre alte 80 m² große Laden innerhalb von 3,5 Wochen entkernt und mit bfm Ladenbau neu gestaltet. Die Heiße Theke ist nun 60 % größer und erlaubt ein Mittagsgeschäft und nicht nur Imbiss-Klassiker, eine Verkaufinsel mit Zusatzwaren lenkt die Kunden und in die Regale passen mehr Dosen mit Convenience-Gerichten und Wurstwaren. Neu sind außerdem ein „Meisterarbeitsplatz“ zum Zuschneiden, der zentrale Fleischkühlschrank, ein Bezahl-Automat und drei große Bildschirme, wovon einer im Schaufenster nach außen hin auch touristische Infos kommuniziert. „Schon nach wenigen Monaten des Ladens, war eine Umsatzsteigerung erkennbar“, sagt er.

Regionale Vielfalt

Die Kunden schätzen die Frische und Qualität der Fleisch- und Wurstspezialitäten, der letzten verbliebenen von zuvor drei Metzgereien in dem Ort mit rund 4.000 Einwohnern. „Wir haben ein großes Einzugsgebiet und schlachten selbst“, sagt der Fleischermeister. Die Tiere kommen von Landwirten aus einem Umkreis von 10 km. Strohschweine von der Familie Hepp (Ebersbach), bei der Ferkelaufzucht und Haltungsstufe 4 Programm sind, Färsen – mal

Limousin, Fleckvieh oder Charolais – von denen mehr aufwachsen als die Metzgerei braucht, kommen von der Familie Butscher (Mollenbronn). „Die suchen wir am Hof selbst aus“, betont Tobias Metzler. Putenfleisch liefert der Klosterhof Knäpple, Hähnchen der Geflügelhof Haug. Montags ab 5 Uhr werden jede Woche 25 Schweine geschlachtet, donnerstags zwei Färsen. Mittwochs gibt es je nach Bedarf Lohnschlachtungen für Hofläden der Region. In Schlachtung und Produktion arbeiten Tobias Metzler und sein Vater Albert, drei Gesellen, ein Fleischer-Azubi und drei Hilfskräfte.

Zu den verkaufstärksten Produkten zählen Saitenwürstchen und Fleischkäse in vielen Varianten. Spezialitäten aus Metzgermeisterhand sind etwa 25 Sorten Salami, 21 Sorten Kochschinken (Wacholder-, Meerrettich- oder mit Lavendel-Honig-Mantel), Maultaschen-, Feinkostsalat- und Frischkäse-Variationen, Rindersalami oder luftgetrocknetes Rauchfleisch vom Wildschwein. Exklusiv mit SB-Ware beliefert werden einige Rewe- und Edeka-Märkte im Umkreis von 20 km, in denen diese in speziellen Theken platziert ist, sowie Bäckereien, Hofläden und drei Partner auf Provisionsbasis, die als „Abholstationen“ für via App bestellte Ware dienen: Nahkauf Brauchle (Wolperstwend), Bäckerei Zembrod (Fleischwangen) sowie „Il Gusto“-Feinkost (Staig).

Starker Zusammenhalt

„Alle Dinge, die anstehen, entscheiden wir gemeinsam“, so Tobias Metzler. So war es schon immer: als der Urgroßvater Josef und seine Frau Berta die Metzgerei mit Gasthaus kauften, sein Großvater Albert ab 1944 das Erbe weiterführte und seine Eltern Albert jun. und Elvira 1993 übernahmen. Seit 2017 führt er die

Konzept

METZGEREI METZLER – ALTSHAUSEN

1908 gegründeter, nun in 4. Generation geführter Familienbetrieb mit Laden (70 % vom Umsatz) und 24/7-Shop „Metzomat“ mit Verkaufsautomaten und gekühlten Schließfächern. Belieferung von LEH, Bäckereien, Hofläden und weiteren Partnern mit SB-Ware. EU-Zulassung: 2007. Etwa 28 Mitarbeiter. Catering: montags bis freitags.

Erfolgsfaktoren

- Eigene Schlachtung, Lohnschlachtung bei Bedarf möglich
- Frische Produktion = frische Ware
- Qualitätskontrolle ist Chefsache
- Begehrter 24/7-Shop seit 2019 in einem Anbau
- „Das was man macht, gerne tun!“

Profi-Partner

- **Aufschnittmaschinen/ Kassen/Waagen:** Bizerba
- **Autoklav:** Korimat
- **Cliptechnik:** Tipper Tie
- **Füller:** Handtmann
- **Gewürze:** Moguntia, Van Hees, Hagesüd, Raps, Pacovis
- **Kochkessel:** Reich Thermoprozesstechnik
- **Kutter:** Alexanderwerk
- **Ladenbau:** bfm Ladenbau
- **Pökelinjektor:** Rühle
- **Speckschneider:** Treif Maschinenbau
- **Spültechnik:** Winterhalter
- **Vakuumentchnik:** Multivac

Metzgerei mit ihnen und seiner Frau Daniela gemeinsam. „Sie kommt aus der Zahntechnik, lernte Fleischerin und machte auch ihren Meister, so wie ich“, sagt der zweifache Vater stolz. Nach Abitur, Fleischerlehre und Meistertitel, zog es ihn vier Monate in eine kanadische Wurstfabrik. „Dort wurden kiloweise Fleisch und Brät entsorgt, weil es einfach zu viel war“, berichtet er. Nach dem BWL-Studium in München kehrte er 2012 in den elterlichen Betrieb zurück. Aktuell sei es gut so wie es ist, Engpässe an den Automaten gibt es nicht. Das Thema 24/7-Shop ist noch nicht abgeschlossen, evtl. mit einem weiteren mit Zugangskontrolle in einem festen Haus. Die Gedanken kreisen schon...

Marco Theimer

www.metzgerei-metzler.de

Im Osten viel Neues

Nach der Wende mit fünf Mitarbeitern und einem umgebauten Röntgenwagen des DDR-Gesundheitswesens als mobile Metzgerei gestartet, betreiben „Die Neudorfer“ heute zehn Filialen und Standorte in Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern.

Knieperkohl und Salami – das sind die beiden wichtigsten „Zutaten“ des Erfolgsrezepts der Neudorfer aus Groß Pankow (Priegnitz), Ortsteil Neudorf. Mit besagtem Röntgenwagen und den ersten Filialeröffnungen in den frühen 1990ern starteten sie erfolgreich in die Nachwendezeit. 1997 dann ein Schock: Ausbruch der Schweinepest und Schließung des Standorts Neudorf. Was

tun? Ärmel hochkrepeln und nach vorne blicken. Mit Enthusiasmus und Engagement wurde über Nacht eine leerstehende Ausweichproduktionsstätte im 20 km entfernten Baek in Betrieb genommen und danach die Produktion in Neudorf umfassend modernisiert und erweitert. So konnten neben den beliebten Hausschlachterzeugnissen viele neue Fleisch- und Wurstspezialitäten herge-

stellt und angeboten werden. 2004 und 2010 folgten die Erweiterungen der Produktionskapazitäten für die Salamispezialitäten. „Eine Salami ist wie ein Baby zu betreuen. Sie braucht Pflege. Wir waren in der Region der erste Handwerksfleischer, der sich an die Produktion einer klassischen Salami wagte und haben dazu umfangreich in Reife- und Produktionstechnik investiert“, berichtet Enrico



Foto: Die Neudorfer/Stefan Malzkorn

Dietsch, Geschäftsführer der Neudorfer Fleischerei GmbH. Das zahlte sich aus: Die Salamispezialitäten sind heute überregional bekannt und, so Enrico Dietsch weiter, „neben unserem Knieperkohl, mit dem wir im Herbst und Winter etwa 80 % des Umsatzes im Web-Shop machen, unsere beiden Sortimentsaushängeschilder.“

Flexibel reagieren können

Den Stellenwert des Web-Shops will er aber nicht überbewertet wissen: „Ehrlich gesagt, das machen meine Frau und ich nebenbei. Wir haben vor etlichen Jahren entschieden, dass wir einen Online-Shop brauchen. Dieser macht sich aber nicht von allein. Letztlich ist es wie das Führen einer weiteren Filiale; es hängt einiges an Arbeit dran. Erst recht, wenn man den Shop vielleicht auch noch auf Social Media entsprechend promoten will. Wir haben in einer Ist-Analyse festgestellt, dass das für uns momentan nicht an erster Stelle steht. Wir konzentrieren uns weiter vorrangig darauf, unsere Kapazitäten und Ressourcen ins klassische Filialnetz zu investieren.“

Apropos Filialnetz: „2008 haben wir unser erstes Warenwirtschaftssystem eingeführt. Eine in Industrieunternehmen anerkannt gute und bewährte Software. Aber wir haben mit der Zeit erkannt, dass wir auf lange Sicht als Handwerksbetrieb eine Warenwirtschaftssoftware benötigen, die die für uns erforderliche Flexibilität und branchenspezifische Anforderungen ohne zusätzlichen Programmieraufwand und die damit verbundenen Kosten von Haus aus abbildet“, berichtet Enrico Dietsch weiter. „Wenn plötzlich eine Charge mit Produktionsfett oder ein Fleisch, das wir unbedingt bräuchten, nicht kommt, müssen wir schnell reagieren und umdisponieren. Das passiert eben im Handwerk. Das in den Griff zu kriegen, hat mit unserer ursprünglichen Warenwirtschaftslösung immer wieder für sehr viel Stress bei den Mitarbeitern gesorgt. Dazu kam das Riesenthema der Filialanbindungen, auch was Möglichkeiten der Kostensteuerung und der betriebswirtschaftlichen Auswertungen angeht.“

Kompetenter Partner

Ab 2018 wechselten die Neudorfer schrittweise auf Apro.Con als neue Warenwirtschaftslösung. Vorausgegangen war der Austausch der vorhandenen Wiegetechnik mit



Blick auf die TSE-Konformität der Kassen- und Wägesysteme gemeinsam mit Syner.con-Mitglied und Apro.Con-Vertriebspartner Bernd Funk. „Wir kannten bis dahin Apro.Con nur vom Namen her. Nach den ersten Gesprächen mit ihm war schnell klar, dass wir einen bran-

Konzept

DIE NEUDORFER – GROSS PANKOW-NEUDORF

Fleischerei mit einem Fokus auf regional-typische Produkte und Spezialitäten, z.B. Neudorfer Kohlwurst oder Neudorfer Kümmelstange, in gleichbleibender Frische und Qualität. Erhältlich in zehn Filialen und im Web-Shop.

Erfolgsfaktoren

- Frische und Qualität sind das A und O
- Beim Produktangebot: „Mit der Zeit gehen.“
- Lust auf Neues haben
- Nah am Kunden sein: „Ehrliche Kritik ist ein Schlüssel zu unserem Erfolg.“



chenkompetenten Partner gefunden hatten, der über das Know-how verfügt, unsere Anforderungen in Sachen Filialanbindung umzusetzen“, sagt Enrico Dietsch. Und so gingen sie mit ersten Filialen in den Testbetrieb, werteten die Erfahrungen aus und entschieden sich dann, die Weichen auf Apro.Con zu stellen. Seit 2021 laufen alle Filialen damit.

Eine Entscheidung auch mit einer Portion Vertrauensvorschuss: „Wir benötigten ein händelbares Kassenbuch für jede einzelne Filiale, das finanzamtskonform und nicht manipulierbar ist“, erklärt er weiter. „Kein Excel-basiertes und irgendwie veränderbares Dokument. Und das ohne hohe Kosten für zusätzlichen Programmieraufwand, um die damals anstehenden und umzusetzenden gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich TSE und Kassengesetz erfüllen zu können. Wir bekamen von Bernd Funk erst die Ansage: Derzeit ist das noch nicht verfügbar, aber das Kassenbuch kommt. Das war für uns eine große und wichtige Entscheidung. Das Versprechen wurde eingelöst. Für mich war es wichtig, dass wir die Daten digital haben und dass wir sie digital verarbeiten und unserem Steuerbüro digital zur Verfügung stellen können. Mit dem alten System war das nicht möglich, mit Apro.Con funktioniert das hervorragend.“

Stichwort: Kassenbuch

Die Neudorfer machen ihre vorbereitende Buchhaltung über Datev online, die Kassenabrechnung erfolgt abends in jeder Filiale am PC. Die Mitarbeiter melden sich dazu via Webbrowser im Apro.Con-Kassenbuch an. Enrico Dietsch: „Bei uns müssen alle in der Lage sein, abends das Kassenbuch zu pflegen. Zugleich haben wir etwa 30 % Quereinsteiger in den Filialen. Deshalb war es für uns wichtig, dass die Bedienbarkeit einfach ist. Das ist der Fall. Man muss sich am Anfang zwar etwas reinfuchsen, aber dann kann das jeder. Wer aus Versehen einmal einen Zahlendreher eingibt, wird vom System sofort darauf aufmerksam gemacht, dass etwas nicht stimmen kann.“ Von einem mobilen Kassenbuch über Tablet ist natürlich die Sache der Zukunft. Da wir aber PCs in allen Filialen stehen haben, haben wir uns entschieden, diese für die Kassenbuchpflege zu nutzen, statt zusätzlich in Tablets zu investieren.“ **red**
www.aprocon.de, www.dieneudorfer.de

Boxenstopp an der Wurstkiste



Sie ist eine Familienfleischerei im wirklichen Sinne: Bei der Fleischerei Möllmer arbeitet ein Vierer-Team: André Möllmer und seine Frau, außerdem regelmäßig sein Vater und seine Mutter.

Drei Standbeine sichern der kleinen Fleischerei-Mannschaft das Einkommen. André Möllmer, Metzgermeister, auch Betriebswirt des Handwerks, Fleisch-, Wurst- und Schinkensommelier, sagt: „Ladengeschäft, Partyservice und die Wurstkisten sind ungefähr jeweils ein Drittel unseres Umsatzes. Außerdem noch etwas Großhandel.“

Für die Automaten, die er „Wurstkisten“ nennt (und die entsprechende Domain), entschied er sich 2019, vor dem Hintergrund des Umsatzrückgangs aufgrund der Corona-Krise: „Ja, viele Kollegen hatten das nicht, aber wir mussten in den drei Filialen stark mit fehlendem Umsatz kämpfen, weil an den Standorten die kaufkräftigen Kunden fehlten, die im Homeoffice waren. Auch der Partyservice ging komplett zurück. Wir hatten mehr als 50 % Umsatz verloren. Da stand die Entscheidung an, Mietverträge zu verlängern oder nicht. Mit jeder Filiale, die man selbst aufgebaut und eingeräumt hat, war das sehr schmerzhaft“, erinnert er sich.

Zuvor hatte André Möllmer 2014 das Geschäft von seinem Vater übernommen, kaufte dann eine weitere Fleischerei, die eine EU-zertifizierte Produktion hatte. So betrieb er neben dem Stammhaus drei weitere Filialen. Die ursprüngliche Produktion im Familienhaus blieb ungenutzt, weil sie nicht EU-zertifiziert war und zu klein wurde. Mit der Schließung der Filialen 2019 und 2020 und der Fokussierung auf das eine, ursprüngliche Ladengeschäft, entkernte er dann die kleine Wurstküche und baute sie nach EU-Standards neu aus. Seit 2022 ist die Produktion der Fleischerei Möllmer wieder am Leipziger Ursprungsstandort, in einer EU-zertifizierten und blitzneuen Wurstküche.

Automaten gegen Personalmangel

Inzwischen betreibt die Fleischerei vier „Wurstkisten“. André Möllmer erinnert sich: „Als wir über die erste nachdachten, bemerkten wir schnell, dass durch den Aufwand, z. B. die Etikettierung, auch gleich eine weitere sinnvoll wäre.“ Etwa 30 Produktarten bietet die Fleischerei in einem Automaten an: Würste, mariniertes Fleisch, Salate, Fertiggerichte und Ein-

töpfe. Ein Warenwirtschaftssystem erleichtert es, den Überblick zu behalten. „Aber dennoch muss man natürlich nach den Automaten schauen. Nur wenn sie gepflegt aussehen, gehen die Kunden an die Wurstkiste. Ich habe jeweils vor Ort jemanden, der regelmäßig danach schaut. Ich selbst komme nur alle zwei oder drei Tage hin, um sie aufzufüllen.“ Die Standorte wählte André Möllmer nicht nur nach Kriterien, wie Kundenfrequenz, Entfernung voneinander, belebte Umgebung oder keine direkte Sonneneinstrahlung, sondern auch nach seiner Routenplanung. „Die Wurstkisten anzufahren, sollte für mich keinen extralangen Weg bedeuten, sondern einen optimalen.“ Sonntags nimmt er gerne für die Runde – auch gleich als Sport – das Lastenrad und lädt seine Wurstwaren in Styroporkisten darauf.

Mitmachen und mitreden

Wer an einer der „Wurstkisten“ einkauft, sieht auch gleich die Werbung mit dem Namen Leipziger Party-Service und der entsprechenden Domain. „Unsere Partyservice-Bestellungen wickeln wir fast komplett online ab“, berichtet André Möllmer: „So brauchen wir keine Angebote zu schreiben.“

Die „Wurstkiste“ gibt es auch online. Kunden können über den Wurstkiste-Webshop bestellen und im Ladengeschäft abholen oder sich an einem von zwei Auswahl-Wochentagen die Waren innerhalb des Leipziger Stadtgebietes liefern lassen. Auf diese Weise ist André Möllmer, auch wenn er nicht im Verkauf in seinem Laden steht, doch nah an den Kun-



Konzept

FLEISCHEREI MÖLLMER – LEIPZIG

Kleine Traditionsfleischerei mit einem Fokus auf Automaten-Verkauf („Wurstkiste“ - auch Online-shop), Ladengeschäft und Partyservice. Wichtig: Prozesse mit schlankem Personalaufwand.

Erfolgsfaktoren

- Ehrliche und „ordentliche“ Waren
- Eigener hoher Qualitätsanspruch an sein Handwerk
- Partyservice: individuell und passend für die Kunden
- Verschiedene Standbeine
- Online- und Automatengeschäft

Profi-Partner

- Bandsäge: Mado
- Därme: Fleischereinkauf Leipzig, Enders
- Füller: Frey Maschinenbau
- Gewürze: Raps
- Kassensystem: Bizerba
- Kochkessel: Bastra
- Kutter: Kilia
- Schalensieger: Kommet
- Tumbler: Vakona
- Wägetechnik: Soehnle
- Wolf: Düker-Rex

den und den Menschen in seiner Stadt. Und das sei auch einer der Gründe, warum er etwas bewegen möchte – und bewegen kann, verrät er. „Mir liegt es am Herzen“, sagt er, „und deshalb engagiere ich mich hier in meinem Kreis und bin in den Stadtbezirksrat gewählt worden. Ich finde, die Politik muss an alle denken. Und wenn hier in den Vertretungen nur Rentner und Studenten sitzen, dann ist das keine gute Verteilung. Ich bin gut vernetzt und kenne die Sorgen und Nöte der Leipziger.“

Wirklichkeit und Wunsch

Die Öffnungszeiten in der Fleischerei sind von Mittwoch bis Samstag. Seine Frau übernimmt den Verkauf, außerdem den Partyservice. „Für mich ist der Personalaufwand ein wichtiger Punkt, dem meine unternehmerischen Entscheidungen untergeordnet sind. Eben auch, weil wir kein Personal finden. Ich habe das wirklich schon fast aufgegeben“, sagt er.

„Aber ich weiß auch, dass ich mit den Themen Personal, Energie und Kaufkraft nicht allein dastehe. Ich kenne diese Problematiken von vielen Kollegen“, sagt André Möllmer, „Nur wünsche ich mir, dass wir in der Branche einfach mal langsam in ruhigeres Fahrwasser kommen, einfach nur eine gute Wurst machen können, ohne dass solche Einschläge wie Corona oder Krieg sich wiederholen. Denn der Einfluss ist auch bei uns spürbar, das betrifft uns alle“, betont er.

Heike Sievers

www.wurstkiste.com

www.fleischerei-moellmer.de



Fotos: Heike Sievers, Fleischerei Möllmer



TWENTY4seven



Perfekt in Szene setzen

Im Interview bewertet Michael Keck, Geschäftsführer von bfm Ladenbau die Situation im Fleischerhandwerk und schildert die Vorteile des neuen „Twenty4seven“-Konzepts.

Das Unternehmen aus Lorch-Waldhausen fokussiert sich in der Entwicklung und Konzeption darauf, Anforderungen seiner Kunden in Perfektion umzusetzen. Geplant und realisiert – mit 3D-Visualisierung und VR-Brillen – werden Läden, in denen die Produkte des Kunden im Mittelpunkt stehen und die daher auch erfolgreich sind.



Wie beurteilen Sie die Situation im Fleischerhandwerk?

Metzgereien werden weniger, sterben aber keinesfalls aus. Sie sind ein wichtiger Bestandteil unserer Gesellschaft. Die Corona-Pandemie zeigte einmal mehr, wie wichtig das Handwerk ist. Volle Meisterkurse an den Schulen sind ein Zeichen für mehr Wertschätzung des Fleischerberufs. Was den Verkauf an der Theke betrifft, bieten wir Lösungen an, um den Personalengpass zu kompensieren. Auf der SÜFFA in Stuttgart im Herbst 2023 sah man Folgendes: keiner steckt den Kopf in den Sand, man blickt nach vorne und ist eine eingeschworene Gemeinschaft. Wer frische, qualitative und gute Produkte in seiner Metzgerei herstellt, hebt sich ab – dem geht es auch gut. Und gute Betriebe finden auch leichter Mitarbeiter, wozu auch die Atmosphäre im Betrieb maßgeblich beiträgt.

Warum haben auch Sie sich dazu entschieden, auch ein Smartstore-Konzept zu entwickeln?

Einen Container mit Kühlschränken und Regalen auszustatten ist keine große Kunst. Das machen wir, können wir und haben es mehrfach umgesetzt. Allerdings ist das nicht unser Anspruch und kann auch nicht die alleinige Zukunftsidee für das Metzgerhandwerk sein. Das dieser große Bruder des Verkaufsautomaten an gewissen Standorten funktioniert, ist keine Frage. Letztlich zählt aber auch weiterhin der direkte Draht des Metzgers und der Beschäftigten im Verkauf zu den Kunden. Diese wollen Qualität, oft eine Beratung und wollen den sehen, der für seine Ware und hinter der Ware steht. Stichwort: der Metzger als Marke.

Metzgereien mit Personalnot haben mit dem Konzept „Twenty4seven“ die Möglichkeit direkten Kundenkontakt und 24/7-Einkauf sinnvoll zu kombinieren. Durch eine intelligente Raumplanung (bzw. Raumteilung) mit einer flexiblen, platzsparenden Trennwand entstehen zwei Bereiche: der eigentliche Laden und der Smartstore. Den betritt der Kunde via ec-Karte, wählt die Waren aus und bezahlt sie am Terminal cash oder bargeldlos. Alles ist videoüberwacht. Das heißt: Die Vorteile beider Verkaufskonzepte in einem! Das ist auch sehr platzsparend umsetzbar. Unsere Free

Fotos: bfm Ladenbau



Auf dem Bild ist die Raumaufteilung im „Twenty4seven“-Konzept dargestellt: klassischer Laden (rechts) und der abgetrennte Smartstore (links).

Was wird Ihrer Meinung nach die Zukunft im Fleischerhandwerk bestimmen?

Im Fleischerhandwerk arbeiten Menschen mit Leidenschaft, die davon überzeugt sind, keine Einheitsprodukte zu produzieren. Dafür brauchen sie eine Präsentation, die den Kunden Wertschätzung vermittelt. Dann kommen diese auch wieder. Nur so kann sich Handwerk abheben und seinen Stellenwert bewahren. Die große Auswahl unterschiedlicher Spezialitäten spricht ebenso sehr für das Handwerk.

Die Metzgerei heute ist vernetzt, dieser Austausch ist fruchtbar für alle. Man arbeitet heute viel mehr zusammen und beliefert sich auch mal mit guter Ware. Bei unseren Läden und Projekten liegt der Fokus auf der perfekten Warenpräsentation – was letztlich auch zu mehr Umsatz und zum Erfolg einer Metzgerei führt.

mth

– was letztlich auch zu mehr Umsatz und zum Erfolg einer Metzgerei führt.

Vielen Dank für das Gespräch!

www.bfm-ladenbau.de

Spirit Switch-Kühltheke wird im Nu zur SB-Theke. So kann auch ein kleiner Laden z. B. nur seinen Rückbereich abtrennen.

Was unterscheidet dieses von anderen Lösungen?

Der größte Vorteil ist, dass man für das „Twenty4seven“-Konzept keinen neuen Raum schaffen muss, sondern den bestehenden Verkaufsraum klassisch und als Smartstore nutzen kann. Die Kunden können unabhängig von Öffnungszeiten einkaufen und haben während der individuellen Bedienzeiten trotzdem den gewohnten Service, die Beratung und die „Bühne des Handwerks“. Dies sorgt dafür, dass sich Metzgereien langfristig von den Wurst- und Fleischregalen im Supermarkt abheben.

Bezüglich Überwachungs- und Bezahlsystem arbeiten wir, je nach Anspruch und den individuellen Voraussetzungen unserer Kunden, mit verschiedenen Partnern zusammen. Dabei spielen vor allem die Schnittstellen zu bestehenden Kassen- und Bezahlsystemen (Mettler Toledo, Bizerba, etc.) eine wichtige Rolle, um eine „saubere“ Systemanbindung zu schaffen. Zum Beispiel bietet unser Partner Ackerpay (www.ackerpay.com) aus Österreich hier eine bewährte und schnell umsetzbare Lösung an. So muss eine Metzgerei mit bereits gekennzeichneten SB-Waren nicht alle Produkte neu erfassen, etikettieren oder mit RFID-Codes versehen, sondern kann sie direkt ins System einpflegen und sofort weiterarbeiten. Ein weiterer Vorteil: auch Barzahlung ist möglich.

Wie war die Resonanz auf „Twenty4seven“ bisher?

Auf der SÜFFA 2023 feierte das Konzept Premiere. Durchweg positiv. Es werden schon einige Konzepte realisiert. Viele am Messestand sagten: „Genau das, was wir brauchen. Wir können unser Hauptgeschäft weiter als Bühne nutzen, damit ist es aber trotzdem möglich, bei Personalmangel oder kurzfristig auftretenden Krankheiten von Mitarbeitern im Verkauf, flexibel zu sein und zu verkaufen. Unser Slogan dazu lautet: Erfolg kennt keine Öffnungszeiten.“

ANUGA FOODTEC 2024
HALLE 6.1, STAND A010

ZERTIFIZIERT
★
HYGIENE & SICHERHEIT
★
ZERTIFIZIERT

GENUSS-FAKTOR GARANTIIERT

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

Kutter, Wölfe und Mischwölfe für Handwerk und Industrie.

kgwetter.de/hygieneplus

Ökonomisch und ökologisch

Auch im Fleischerhandwerk wird zunehmend nach innovativen Lösungen gesucht, um Prozesse effizienter und nachhaltiger zu gestalten. Das gilt auch für das Räuchern und Reifen von Fleisch- und Wurstwaren.



„...mann haben wir nicht nur die Möglichkeit, qualitativ hochwertige Produkte herzustellen, sondern können auch stolz darauf sein, dass diese Maschinen im Einklang mit unseren nachhaltigen Prinzipien arbeiten, indem sie Ressourcen effizient nutzen. Mit einer Fessmann-Anlage kann ich mich auf das Wesentliche konzentrieren: das Perfektionieren meiner Produkte.“

Nachhaltigkeit im Detail

Durch die Integration innovativer Technologien wie der katalytischen Abgasnachbehandlung Eco.CleanAir und einer optimalen Isolierung setzt das Unternehmen auch Maßstäbe für eine umweltfreundliche Zukunft in der Fleischverarbeitung. Bei dieser Technologie werden durch den Einsatz eines elektrisch betriebenen katalytischen Nachverbrenners schädliche Emissionen sowie alle Gerüche und sichtbaren Bestandteile der Räucherabluft effizient reduziert. Die Emissionen unterschreiten so den gesetzlichen Grenzwert.

Die Wahl hochwertiger Materialien ist entscheidend für die Langlebigkeit von Produktionsanlagen. Türdichtungen aus Silikon mit vulkanisierten Ecken bieten nicht nur eine effektive Abdichtung, sondern sind auch langlebig. Das trägt zur Energieeffizienz bei und reduziert den Bedarf an häufigem Austausch von Dichtungsmaterialien. Dicht verschweißte Kammern minimieren auch nach jahrzehntelanger Nutzung der Anlage das Risiko von Leckagen und gewährleisten ein effizientes Arbeiten. Diese sorgfältige Verarbeitung trägt sowohl zur Umweltfreundlichkeit, indem sie Emissionen und Materialverschwendung reduziert, als auch zur langfristigen Rentabilität der Anlagen bei. Die in den Anlagen eingesetzte Triplex-Isolierungstechnologie ermöglicht eine effektive Wärmedämmung, wodurch der Energieverbrauch deutlich sinkt. Dank einer weiterentwickelten Panelbauweise mit Triplex-Isolierung konnte der Verlust an Wärme um mehr als 20 % gesenkt werden.

Kontrolle via App

Die FES.App ermöglicht es, die Anlagen jederzeit und überall dabei zu haben. Man kann individuelle Alarmer einrichten, hat das Energie- und Fehlermanagement im Überblick und überwacht alle Prozessschritte via Smartphone. Die App teilt mit, wann ein Programm endet oder eine Störung vorliegt. Weniger Fehlchargen und Gewichtsverluste sparen Zeit und Geld und schonen dabei auch die Umwelt. www.fessmann.de, www.eger-catering.de



Vor 100 Jahren gründete Wilhelm Fessmann ein Unternehmen, das heute eine Vorreiterrolle einnimmt. Die Fessmann GmbH und Co. KG setzt nicht nur auf Qualität und Tradition, sondern auf Technologien, die den Einklang von Wirtschaftlichkeit und Umweltschutz ermöglichen. Davon sind auch viele Kunden überzeugt, etwa Timo Eger (Bild oben) von der Feinkost-Metzgerei Eger in Winnenden: „Mit den Räucheranlagen von Fess-



Sustainable Development Goals

Foto: Colourbox.de/Michal Rozewski

Die Ziele für nachhaltige Entwicklung – Sustainable Development Goals (SDGs) – wurden 2015 von der EU als universeller Aufruf zum Handeln verabschiedet, um Armut zu beenden und den Planeten zu schützen. Diese zuvor von den Vereinten

Nationen formulierten 17 Nachhaltigkeitsziele sollten für die Lebensmittelbranche verpflichtend sein. Der CleanSmoke-Räucherprozess helfe dabei, die SGD-Ziele Gesundheit und Wohlergehen, sauberes Wasser, verantwortungsvoller Konsum und Produktion sowie Klimaschutz umzusetzen. Die Verwendung von gereinigtem Rauch wird von den Experten des Joint Research Center (JRC) der EU als „Best Available Technique“ eingestuft und hat günstige Auswirkungen zur Folge.

So werden etwa 90 % Wasser und Abwasser eingespart. Die Senkung der CO₂-Emissionen wird mit 80 % beziffert. Es entstehen dabei 71 % weniger gefährliche Stoffe wie Benzo(a)pyren und PAH (polyzyklische aromatische Kohlenwasserstoffe). Außerdem lassen sich 68 % chemische Reinigungsmittel einsparen und es werden jeweils 50 % weniger Energie und Roh-Rauchmaterial benötigt. Der geringere Verbrauch von Ressourcen ohne Energie wird mit einem Wert von 33 % angesetzt. Und letztlich sinken die Kosten pro Einheit und Prozess um einen Wert von 28 %.

Hersteller von Fleisch- und Wurstwaren können ihren Kunden mit dem CleanSmoke-Siegel auf ihren Produkten signalisieren, dass sie sich auch beim Räuchern an den Sustainable Development Goals orientieren. Weitere Informationen und Hintergründe dazu gibt es online hier: <https://clean-smoke-coalition.eu/de>.

KERRY | Red Arrow®

The Green Deal

Einsparungspotenzial mit der „BEST VERFÜGBAREN TECHNIK“:

- 90 % Wasser & Abwasser
- 80 % CO₂-Emissionen
- 68 % Chemikalien Reinigungsmittel *
- 28 % Kostensenkung pro Einheit oder Prozess **
- 50 % Energie für Raucherzeugung und Abluftreinigung
- 71 % Benzo(a)pyren
- 50 % Räuchermaterial ***
- 33 % Ressourcenverbrauch exkl. Energie

* Im Vergleich zu Verbrennungsrauch

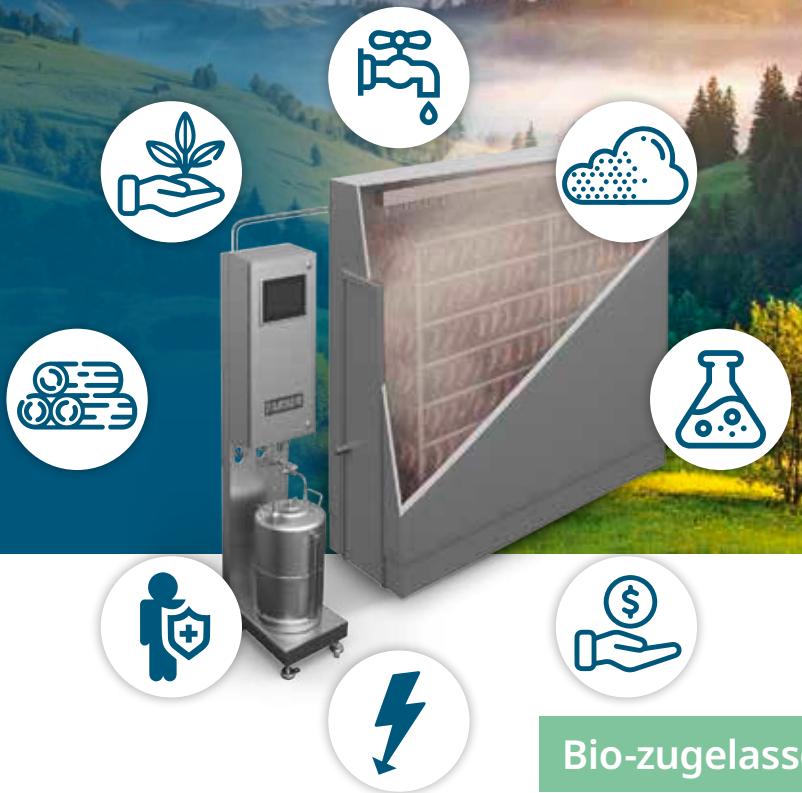
** Inkl. Abluftmessung und Abfallentsorgung (klassisches Räuchern)

*** Im Vergleich zu Glimmrauch und Friktionsrauch

Alle Berechnungen basieren auf dem Life Cycle Assessment

vom DIL (Deutsches Institut für Lebensmitteltechnik e.V.)

im Auftrag von Kerry | Red Arrow.



Bio-zugelassen

Multitalent beim Verpacken

Mit einer neuen Tiefziehverpackungsmaschine gelang es der Traditionsmetzgerei Wenisch aus Straubing, fast ihr gesamtes Sortiment schneller, produktschonender und mit weniger Material als mit der zuvor verwendeten Vakuum-Kammermaschine zu verpacken.



Anton Wenisch gründete 1952 mit seiner Frau Auguste rund 110 km nordöstlich von München eine kleine Metzgerei. In der Gegenrichtung, knapp 100 km südwestlich der bayerischen Landeshauptstadt erfand Sepp Haggenmüller in seiner Garage neun Jahre später die erste Vakuum-Kammermaschine zum Verpacken von Lebensmitteln in Folienbeutel – und legte so die Grundlage für den heutigen Konzern Multivac. Zwei Geschichten, die sich 61 Jahre später überschneiden sollten. Bei der Erweiterung ihrer Manufaktur entschied sich die Familie Wenisch für die Tiefziehverpackungsmaschine R 126 der Allgäuer. Sie ist energieeffizient und verbessert auch die CO₂-Bilanz der Metzgerei.

Der Familienbetrieb wird heute von Sohn Stefan Wenisch und seinen Brüdern geführt. Er beschäftigt 150 Mitarbeiter: in der Metzgerei, im Gasthaus, dem Vier-Sterne-Hotel, der Ochsenbraterei auf dem Straubinger Gäubodenvolksfest und fünf Genussläden in Straubing und Regensburg. Dort können die Menschen Köstliches wie Paprika- oder Champignonfleischwurst, Schnitzel, Klöße und das „Holy Beef“ genießen – Rindfleisch vom eigenen Muggenthaler Hof. Alle Köstlichkeiten entstammen der zentralen Manufaktur in Straubing. Bisher war eine Vakuum-Kammermaschine im Einsatz, die an ihre Kapazitätsgrenzen stieß. Nun sollte es zusätzlich eine Tiefziehverpackungsmaschine mit höherem Automationsgrad und Durchsatz sein. „Um Energie und Ressourcen zu sparen und zugleich eine hohe Produktivität zu erreichen, war es uns wichtig,

eine Anlage zu finden, die energieeffizient und ausfallsicher arbeitet, sparsam mit dem Verpackungsmaterial umgeht und leicht zu bedienen ist. Ich habe die Technik von Multivac schon während meiner Ausbildung zum Fleischtechniker in Kulmbach kennengelernt und war beeindruckt. Wenn wir uns eine solche Maschine leisten, dann eine von Multivac“, sagt Stefan Wenisch.

Die Arbeitsweise

Im Verpackungsbereich ist die R 126 ein Multitalent. Sie verpackt fast das gesamte Sortiment in Weichfolie – nicht nur Fleisch- und



„Aufgrund des steigenden Bedarfs haben wir unsere zentrale Manufaktur 2022 um 700 m² erweitert. Und fassten den Entschluss, in eine leistungsstärkere Verpackungsanlage zu investieren.“
Stefan Wenisch

Wurstwaren, sondern auch Soßen, Suppen und Knödel. Der Ablauf ist dabei identisch. Zunächst erzeugt eine Formstation aus einer PA/PE-Unterfolie mit Hilfe von Druckluft und Vakuum Verpackungsmulden. Nach dem Tiefziehen fahren diese Mulden in den

Einlegebereich. Dort füllen Mitarbeiter die Produkte ein – etwa sechs Frikadellen in eine Kavität. Danach erzeugt die Maschine ein Vakuum und versiegelt die Packungsmulden mit einer Oberfolie. Der Entzug der Atmosphäre macht die Produkte länger haltbar. Optional möglich ist die Verpackung in einer Schutzatmosphäre (MAP), bei der die Maschine Luft durch eine auf das Produkt abgestimmte Gasmischung aus CO₂ und Stickstoff ersetzt. Im nächsten Arbeitsschritt trennen Quer- und Längsschnidungen die Einzelpackungen aus der Packungsbahn. Dann landen sie über ein Förderband in einer Kiste – bereit für den Transport.

Energieeffiziente Motoren und mehr

In Zeiten hoher Energiepreise ist die Energieeffizienz ein wichtiges Kriterium bei der Investitionsentscheidung. „Multivac überzeugte uns hier mit seiner ressourcensparenden Technologie“, sagt Stefan Wenisch. So sind bei der R 126 bei den relevantesten Energieverbrauchern – den Hubwerken der Form-, Siegel- und Schneidstation – energieeffiziente Elektromotoren im Einsatz. „Im Vergleich zu klassischen pneumatischen Antrieben ist es möglich, den Energieverbrauch in diesem Bereich signifikant zu reduzieren“, betont Martin Dattler, Regional Sales Manager bei Multivac. Zudem verfüge die R 126 über eine stromsparende Stand-by-Funktion für Pausenzeiten, die sich ohne lange Übergangszeiten aktivieren und deaktivieren lässt. Die Metzgerei spart zudem Verpackungsmaterial. Blieben beim Gebrauch der Vakuum-Kammermaschine immer wieder Beutelreste zurück, ist der Materialeinsatz nun optimiert. Mit der neuen Maschine spart die Metzgerei Materialkosten, reduziert Abfall und verbessert zugleich ihre Umweltbilanz.

Die Maschine sollte ohne lange Einarbeitungszeit sicher zu bedienen sein. Seit der Corona-Pandemie ist der Krankenstand der Beschäftigten ein bedeutender Wettbewerbsfaktor. Könnte nur ein Spezialist oder eine Spezialistin die R 126 bedienen, würde sich ein Ausfall direkt auf die Produktivität des Betriebs auswirken. Multivac hat daher das Bedienterminal HMI 2.0 entwickelt, das Mitarbeiter mit intuitiv verständlichen Klartexten, Grafiken und Hilfefunktionen durch die Bedienung lotst. „Unsere Mitarbeiter benötigen keine Programmierkenntnisse und können die Maschine nach kurzer Einarbeitungszeit sicher bedienen“, unterstreicht Stefan Wenisch. Dies sei eine große Entlastung und führe zu kürzeren Ausfallzeiten.

Reaktionsschneller Service

Überzeugt ist er nicht nur von der Maschine, sondern auch vom Service. „Erfahrene Techniker haben unsere Mitarbeiter geschult und Sicherheitsunterweisungen durchgeführt, sodass wir schnell mit einem sicheren Betrieb starten konnten.“ Führt die Metzgerei ein neues Produkt auf der Maschine ein, beschleunigen die Techniker den Prozess mit Tipps und passenden Preset-Einstellungen. Im Ernstfall könnten sie innerhalb einer Stunde vor Ort sein. Fällt ein Bauteil aus, macht sich ein Kurierfahrer mit dem Ersatzteil direkt auf den Weg. Nach spätestens einem halben Tag sei das Bauteil ausgetauscht. „Es macht Spaß, wenn man in seinem nagelneuen Betrieb mit einer so tollen Maschine arbeiten darf. Damit sind wir für künftige Herausforderungen gewappnet“, resümiert Stefan Wenisch. www.multivac.com, www.wenisch-metzgerei.de



Wertschöpfung im Handwerk erhöhen

Extrem kompakt und trotzdem vollgepackt mit Mehrwerten – das ist die neue Weber Entvliesmaschine **AMS 400 Eco**.

Ihre Vorteile:

- Veredelung von Teilstücken für höhere Verkaufspreise
- Attraktive Thekenpräsentation
- Reduzierung der Bearbeitungszeit
- Reduzierung der Betriebskosten
- Keine Druckluft notwendig

Besuchen Sie uns auf der Anuga FoodTec in Halle 6.1 Stand D-048 und entdecken Sie unser Einstiegsmodell für das professionelle Entvliesen!



weber



Wagen ergonomisch beschicken

Mit einer praktischen und effizienten Hebe- und Kippvorrichtung für 120-l-Kutterwagen optimierte die Landschlachterei Bruns ihre Produktionsprozesse.

Die Geschichte der Familienmetzgerei Bruns reicht bis ins Jahr 1881 zurück. Heute wird die Metzgerei im Landkreis Friesland von Fleischermeister Jan Bruns in fünfter Generation mit über 50 engagierten Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen fortgeführt. Neben dem Laden in Bockhorn verkauft sie ihre Spezialitäten mobil dienstags bis samstags an 25 Orten im Weser-Ems-Gebiet.

In dem Bestreben nach einer kontinuierlichen Verbesserung der Produktionsabläufe



brachte die Mohn GmbH am Produktionsstandort in Bockhorn eine technologische Neuerung ein – eine Hebe- und Kippvorrichtung aus Edelstahl für 120-l-Kutterwagen (Normwagen gemäß DIN 9797).

Spezielle Aufnahmegabel

Die Zielsetzung dieser Innovation liegt in der ergonomischen Beschickung eines Handmann-Vakuumfüllers VF 610 mittels 120-l-Kutterwagen. Eine Herausforderung dabei war die Integration der Vorrichtung entlang einer Behälterseite des Kutterwagens, um den Produktionsfluss zu optimieren. Ein Schlüsselkriterium war außerdem die Minimierung von Ausfallzeiten und Störungen der Produktionsabläufe durch eine vereinfachte Wartung der Hebe-Kippvorrichtung.

In Anbetracht der begrenzten räumlichen Gegebenheiten musste eine platzsparende Lösung gefunden werden. Ein Fachexperte von Mohn begutachtete die baulichen Bedingungen vor Ort und entwickelte unter Berücksichtigung der Kundenanforderungen ein passendes Konzept. Dieses wurde mittels 3D-Visualisierung im CAD-Format präsentiert und erhielt eine breite Zustimmung. Die gewählte Lösung war die wartungsarme Hebe- und Kippvorrichtung „Highline“ mit einer speziellen Aufnahmegabel, die um 90° versetzt wurde, um die linke Behälterseite des Kutterwagens für die Befüllung des Vakuumfüllers zu nutzen.

Ein Hygienic-Design-Schaltschrank wurde zur besseren Ausnutzung des Raumkonzepts zur Steuerung der Anlage wandseitig installiert. Die rostfreie Edelstahl-Antriebskette „Marathon“ in der Highline-Ausführung gewährleistet dank des geringen Wartungsaufwands einen reibungslosen Dauereinsatz ohne permanentes Schmieren, was die Effizienz der Vorrichtung steigert. Eine spezielle Bodenflansch-Verschraubung in Kombination mit Hygienic Design-Muttern trägt dazu bei, höchste Hygienestandards einzuhalten. Die auf die Anforderungen der Landschlachterei maßgeschneiderte Lösung erweist sich als vorteilhaft. Die Beschickung des Vakuumfüllers sorgt für einen reibungslosen Produktionsablauf und trägt zur Steigerung der Produktivität bei.

www.mohn-gmbh.com

www.die-landschlachterei.de

Kulturen zusammenbringen

Der Fachkräftemangel ist in vielen Branchen allgegenwärtig. Ein Ausweg daraus: die Einbindung von Migranten als Mitarbeiter. Wie gelingt das und was gilt es zu beachten?



Etwa 80 % von Führungskräften aus der Gemeinschaftsverpflegung, die im Frühjahr 2023 auf einer Veranstaltung in München zusammenkamen, hatten offene Stellen und suchten Fachkräfte – so das Ergebnis einer kurzen Umfrage unter den Teilnehmenden durch den Referenten Robert Guschelbauer, Bereichsleiter Gastronomisches Management, Kuratorium Wiener Pensionisten-Wohnhäuser. „Ich bin selbst nicht mehr dazu bereit, für andere auszubilden und gute Fachkräfte abzugeben“, so sein Fazit. In puncto Personalmangel „befinden wir uns erst an der Spitze des Eisbergs“, war auch der Gastronom Wolfgang Nickel überzeugt. Und die akute (Not-)Lage verschärft sich weiter. Laut dem Statistischen Bundesamt gab es 2020 allein 215.889 Berufswechsler, die zuvor im Bereich Tourismus, Hotel und Gaststätten gearbeitet und eine neue Tätigkeit, z. B. in Verkaufsberufen oder Verkehr/Logistik, aufgenommen haben.

Doch, woher die Mitarbeiter nehmen, wenn man selbst nicht ausbildet bzw. ausbilden kann, die Kräfte rar sind oder diese sogar abwandern.

Migranten als Mitarbeiter

Ein Weg, dem Fachkräftemangel Herr zu werden, ist die Einbindung von Migranten als Mitarbeiter. Welchen Beitrag Migranten und Geflüchtete zur Sicherung der Arbeits-

kräftebedarfe in Fachkraftberufen in Deutschland leisten, ermittelte die Friedrich-Ebert-Stiftung in einer Studie von 2021: In der Gastronomie machen Menschen mit ausländischer Staatsangehörigkeit 31,1% der Beschäftigten aus. Bei Köchen liegt ihr Anteil bei rund 25 %. Das zeigt, dass der deutsche Arbeitsmarkt nicht auf Zuwanderer verzich-



„Durch die Rekrutierung im Ausland besteht die Chance, den Kreis möglicher Kandidaten zu erweitern.“

Sarah Pierenkemper, Referentin Fachkräftesicherung, KOFA

ten kann. Diese Meinung vertritt auch Wolfgang Nickel, der das Unternehmen Ausbildung & Leben in Deutschland (AuLiD) 2016 gegründet und seitdem schon mehr als 5.000 Auszubildende für den deutschen Arbeitsmarkt vermitteln konnte, davon rund



95 % für den Sektor Gastronomie/Hotellerie. „Wir können es uns in der Gastro- und Hotelbranche nicht mehr leisten, junge motivierte Menschen abzulehnen“, appelliert er. Der Negativtrend bestätigt dies: Der Beschäftigungsschwund in Gastronomie und Hotellerie zeichnet sich seit mehreren Jahren ab: So sank die Zahl der Beschäftigten in der Gastronomie 2021 im Vergleich zum Vorjahr um 6,4 %, in der Hotellerie sogar um 7,5%

Top-5-Tipps...

... für erfolgreiches Onboarding internationaler Mitarbeiter von Sarah Pierenkemper, KOFA

Tipp 1: Onboarding frühzeitig starten

Es geht darum, eine Willkommenskultur zu schaffen und den Einstieg in das neue Arbeitsumfeld so reibungslos wie möglich zu gestalten. Eine wichtige Maßnahme ist die regelmäßige Kommunikation und der Austausch mit dem neuen Mitarbeiter bereits vor Arbeitsbeginn.

Tipp 2: Informationen bereitstellen

Es empfiehlt sich, die Erstellung einer Willkommensmappe. Diese enthält wichtige Infos über das Unternehmen, Ansprechpartner sowie Arbeits- und Sozialregeln. Auch Einladungen zu Firmenveranstaltungen und Teamevents sollten nicht fehlen. Darüber hinaus sollten Informationen zum Leben in der neuen Heimat zur Verfügung gestellt werden.

Tipp 3: Ansprechperson bereitstellen

Eine Person dient als feste Ansprechperson für die fachliche Einarbeitung, ist aber gleichzeitig auch soziale Betreuungsperson und erleichtert das Ankommen. Darüber hinaus kann der Mentor helfen, eventuelle kulturelle Hürden zu überwinden und Missverständnisse schnell aus dem Weg zu räumen.

Tipp 4: Integration ganzheitlich

Für eine erfolgreiche und nachhaltige Integration müssen auch die Lebensbedingungen außerhalb der Arbeit stimmen. Denn internationale Fachkräfte kommen nicht nur zum Arbeiten, sondern auch zum Leben nach Deutschland. Dazu gehört z. B. auch die Unterstützung bei der Suche nach geeignetem Wohnraum und die Integration mitreisender Familienangehöriger.

Tipp 5: Willkommensgefühl schaffen

Der erste Arbeitstag ist ein wichtiger Meilenstein für die erfolgreiche Integration in ein neues Unternehmen. Es ist wichtig, diesen gut zu planen und sich Zeit zu nehmen, um die Einarbeitung und Integration in das Team zu gewährleisten. Dazu sollte vorab ein Einarbeitungsplan erstellt werden.

– auch natürlich bedingt durch die Coronapandemie. „Die jungen Leute aus Indonesien, die wir für eine Ausbildung in Deutschland begeistern können, holen für uns die Kastanien aus dem Feuer“, betont der AuLiD-Gründer.

Von Stolpersteinen und Hürden

Wolfgang Nickel zufolge herrscht hierzulande oft großes Schulterzucken, wenn es um die Frage danach geht, wo die benötigten Ausbildungs- und Arbeitskräfte künftig herkommen sollen. Für den Start von AuLiD war die eigene Situation ausschlaggebend: „Ich bin selbst Gastronom mit Leib und Seele und in unserem eigenen Familienhotel stand eine Expansion an, doch dafür fehlten die Mitarbeitenden“, blickt er zurück. „Bei einem Urlaub in Indonesien lernte er Land und Leute kennen und kurz darauf stellte er im eigenen Betrieb fünf Auszubildende aus Indonesien ein. Ein Rundtisch-Gespräch mit dem Dehoga und der IHK folgte und ein Pilotprojekt in Sachsen war geboren. Anfänglich nicht ohne Stolpersteine, die sich – zum Glück für ihn – in Luft aufgelöst haben. „Als Tourist darf man in Indonesien kein Business machen. In Jakarta bat mich der Bildungsminister persönlich zum Gespräch und erteilte mir offiziell die Erlaubnis: ‚Das, was Sie gerade illegal in unserem Land tun, machen wir für Sie legal‘, denn vor Ort herrscht eine Arbeitslosenquote von 42 % unter den jungen Menschen. Wir geben diesen mit AuLiD eine Perspektive“, erklärt Wolfgang Nickel.

Eine größere Hürde bei der Vermittlung ausländischer Auszubildender stellt die deutsche Politik dar: „Ich habe im Jahr 2022 selbst beim Fachkräfteeinwanderungsgesetz beratend mitgewirkt, doch der bürokratische Aufwand für eine interkulturelle Arbeitsvermittlung ist nicht ohne und bedarf viel Papierkram. Hier unterstützen wir Arbeitgeber bereits im Vorfeld“, verweist er. Auch im Nachgang einer Vermittlung ist das Team von AuLiD weiter Ansprechpartner für den Arbeitgeber sowie den Auszubildenden.

Die Erfolgsquote von Wolfgang Nickel und seinem achtköpfigen Team, von dem zwei Mitarbeiter in Jakarta tätig sind, bestätigt, dass der Weg, den er eingeschlagen hat, der



Die Auszubildenden profitieren zudem von einer WhatsApp-Gruppe, in der alle in Deutschland lebenden und arbeitenden Indonesier sich vernetzen.

Recruiting im Ausland

Dass der Bedarf, Mitarbeiter aus dem Ausland aufzunehmen, groß ist, zeigt ein Blick auf die Warteliste bei AuLiD: Mehrere hundert Gastronomie-/Hotelbetriebe stehen dar-

auf. Insbesondere die alten Bundesländer seien offen dafür, da sie mit verschiedenen Nationalitäten gewachsen sind.

Eine Vermittlung durch AuLiD dauert in der Regel bis zu einem Dreivierteljahr, die Kosten von 1.200 Euro plus Flug- und Zugticket trägt der Arbeitgeber – wobei die Reisekosten in den ersten Monaten von den Auszubildenden zurückge-

zahlt werden müssen. „Sie sollen verstehen, dass nichts vom Himmel fällt. Außerdem gilt hier der Spruch: Was nichts kostet, ist nichts wert.“ Auch die potenziellen Auszubildenden gehen in „Vorleistung“: Sie nehmen vorab an einem Deutschkurs teil, der Voraussetzung für das Arbeiten in Deutschland ist, und vor Ort fortgeführt wird – mit Beteiligung eines Kollegen, der Arbeitgeber wird von AuLiD besucht und die Gegebenheiten vor Ort überprüft. Denn: „Der Arbeitgeber ist in der Zeit der Ausbildung für die Unterkunft seiner Schützlinge verantwortlich“, hebt Wolfgang Nickel hervor und gibt ein Beispiel: „Auf Sylt haben sich ein paar Hotels zusammenschlossen und extra ein Azubihaus als Unterkunft gebaut.“

Gekommen, um zu bleiben

Die Erfolgsquote von Wolfgang Nickel und seinem achtköpfigen Team, von dem zwei Mitarbeiter in Jakarta tätig sind, bestätigt, dass der Weg, den er eingeschlagen hat, der

„Wir können es uns in der Gastro- und Hotelbranche nicht mehr leisten, junge motivierte Menschen abzulehnen.“

Wolfgang Nickel, Gastronom und Gründer von AuLiD



richtige ist: „In der Regel bleiben alle vermittelten Indonesier auf dem deutschen Arbeitsmarkt – manche wechseln den Betrieb, nur 0,1 % gehen zurück in die Heimat“, weiß er. Ganz wichtig dabei ist: „Die Integration muss funktionieren. Alles, was im ersten Vierteljahr verpasst wird, kann man nicht mehr nachholen“, warnt er.

Auch Sarah Pierenkemper vom Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) weiß um die Wichtigkeit des Startes und der Integration ausländischer Mitarbeiter: „Internationale Mitarbeitende benötigen oft besondere Unterstützung, da sie sich nicht nur im Unternehmen, sondern auch in ihrer neuen Heimat zurechtfinden und einleben müssen. Hinzu kommt, dass internationale Fachkräfte häufig keine oder nur wenige

soziale Kontakte in Deutschland haben und die Arbeitskontakte oft die einzigen Ansprechpartner vor Ort sind.“ Zu ihren Top-5-Tipps für ein erfolgreiches Onboarding internationaler Mitarbeiter (vgl. Kasten links) gehören unter anderem ein frühzeitiger Start des Onboarding-Prozesses sowie ein ganzheitlicher Ansatz bei der Integration.

Bunt zusammengewürfelt

Nicht nur die neuen, ausländischen Mitarbeiter müssen ihr zuzufolge auf den Weg mitgenommen werden, sondern auch das bestehende Team. „Neue Mitarbeitende aus dem Ausland können Ängste und Sorgen in der bestehenden Belegschaft auslösen. Diese sollten ernst genommen werden“, rät die Referentin Fachkräftesicherung und ergänzt:

„Regelmäßige Treffen und der persönliche Kontakt, z. B. durch gemeinsame Feiern, können am besten dazu beitragen, eventuelle Unsicherheiten und Vorurteile abzubauen.“

Sie sieht einen großen Vorteil im Arbeiten in interkulturellen Teams: Die Beschäftigung von Mitarbeitern aus dem Ausland eröffne neue Perspektiven und Denkweisen und erhöhe die Sprachkompetenz im Team. Dies sei gerade in kundennahen Dienstleistungsbereichen wie dem Hotel- und Gaststättengewerbe von Vorteil. „Gerade in der Gastronomie und Hotellerie wird es immer schwieriger, geeignetes Personal für das Unternehmen zu finden. Durch die Rekrutierung im Ausland besteht die Chance, den Kreis möglicher Kandidaten zu erweitern“, ist Sarah Pierenkemper überzeugt. Auch wenn der Fachkräftemangel durch automatisierte Prozesse und Robotik einen Ausgleich erfährt, ist Wolfgang Nickel überzeugt: „Kein Roboter und keine Künstliche Intelligenz können im Dienstleistungssektor zwei fleißige Hände und einen aufmerksamen und freundlichen Service ersetzen.“

Sarah Hercht



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 oder Tel. 02103/204444

Scan me

Scheint die Sonne, wird es kühl

Kurz vor Weihnachten nahm die Metzgerei Nießbeck in Berg bei Neumarkt in der Oberpfalz ihre neue Photovoltaik-Anlage auf den Firmengebäuden inklusive Neubau in Betrieb. Diese erzeugt bei ausreichend Sonne bis zu 25 % ihres Strombedarfs selbst.

Wer freut sich nicht, wenn die Sonne scheint? Für diese Metzgerei kann sie ab sofort nicht genug scheinen, denn jeder Sonnenstrahl mindert die Stromrechnung. 870 PV-Module erzeugen nun einen erheblichen Anteil des Stroms, den die Herstellung der Spezialitäten des Handwerksbetriebs in dritter Generation erfordert. Für die Spezialisten von meeco Industrial Services bestand die besondere Herausforderung darin, die Module auf drei sehr unterschiedlichen Dachkonstruktionen zu installieren. Trotzdem benötigten sie nur wenige Wochen für die Montage. „Ausreichend Sonne vorausgesetzt, können wir unseren jährlichen

Strombedarf von 1,5 Mio. Kilowattstunden künftig zu 20 bis 25 % selbst erzeugen“, so die Hoffnung von Metzgerei-Geschäftsführer Tobias Nießbeck. Der Gründer-Enkel und Metzgermeister leitet den Betrieb zusammen mit seinen Eltern Willi und Burgi sowie seinem Bruder Michael.

Auch für Bürgermeister Peter Bergler war die Inbetriebnahme dieser Anlage ein weiterer Meilenstein auf dem Weg zu einer umweltbewussten Gemeinde. „Ich freue mich sehr, dass wir bei einem sehr angesehenen Unternehmen diese Anlage ans Netz anschließen können. Dies auch vor dem Hintergrund, dass ich es sehr



Foto: meeco Industrial Services



begrüße, wenn wir eher auf Dächern als auf Freiflächen Solaranlagen installieren. Das schont die Natur, hilft den jeweiligen Besitzern der PV-Anlagen mittelfristig auch, Geld für sonst eher teuer erzeugte Energie zu sparen, und trägt dazu bei, unsere Gemeinde weiter attraktiv zu gestalten. Ich wünsche mir noch viele Nachahmer und gratuliere der Familie Nießbeck zu dieser Entscheidung“, lobte der Bürgermeister.

Bedarfsgerecht erzeugen

Bekannt wurde die Metzgerei nach der Gründung 1948 durch Anna und Leonhard Nießbeck für ihre hausgemachten Spezialitäten. Dafür schlachtete das Paar pro Woche zwei Schweine, an Kirchweih oder vor Weihnachten auch mal ein Rind. Heute verarbeiten 220 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 300 bis 350 Tiere pro Woche und setzen rund 20 Mio. Euro pro Jahr um. Und worin steckt der größte Aufwand? „40 % unseres Strombedarfs brauchen wir für die Kühlung, und das insbesondere dann, wenn es die Sonne besonders gut mit uns meint“, berichtet Tobias Nießbeck.

Künftig sorgt die Sonne für die Kühlung von Fleisch, Schinken, Koch- und Brühwürsten, bevor die Ware vom Produktionsstandort an 18 Filialen sowie etliche Großverbraucher geliefert wird. Möglich macht das eine Photovoltaik-Anlage mit einer Nennleistung von knapp 370 Kilowatt peak (kWp). „Äußerst praktisch“, findet das Tobias Nießbeck, „denn wir bekommen den günstigen Sonnenstrom gerade dann geliefert, wenn wir ihn am nötigsten brauchen. Mit dieser Anlage kommen wir unserem Unternehmensziel einer möglichst ressourcenschonenden Produktion deutlich näher.“ 90 % des Sonnenstroms vom Dach wird der Betrieb selbst verbrauchen. Binnen fünf bis sechs Jahren, die aktuellen Strompreise vorausgesetzt, wird die Anlage ihre Kosten einspielen. Dabei gibt der Hersteller 15 Jahre Produktgarantie und verspricht eine „lineare Leistungsgarantie“ der Module von 25 Jahren.

„Ausreichend Sonne vorausgesetzt, können wir unseren jährlichen Strombedarf von 1,5 Mio. Kilowattstunden künftig zu 20 bis 25 % selbst erzeugen.“

Tobias Nießbeck

Unterschiedliche Dachflächen

„Wir hatten selten ein solch anspruchsvolles und zugleich zufriedenstellendes Projekt“, erläutert Hermann Fuchs, Geschäftsführer bei meeco Industrial Services, dem bauausführenden Unternehmen. „Wir durften binnen weniger Tage eine Unterkonstruktion für drei sehr unterschiedliche Dachflächen konzipieren. Dabei waren etliche Dachaufbauten wie Schornsteine und dergleichen wegen des Verschattungsproblems zu berücksichtigen.“ Was den Experten aber bereits mit dem Angebot gelungen zu sein scheint, denn die Auftraggeber entschieden sich nach nur zwei Tagen Bedenkzeit dafür. Nachdem die Spezialisten den Nießbecks buchstäblich aufs Dach gestiegen waren, brauchten sie nur gute drei Wochen, um die 870 einzelnen Module, die zusammen rund 1.700 m² Fläche ergeben, so geschickt auf den unterschiedlichen Dachflächen zu verteilen und sie elektrisch miteinander zu verschalten, dass die Sonneneinstrahlung optimal genutzt werden kann. Dann waren nur noch die Wechselrichter anzuschließen, die dafür sorgen, dass an der Steckdose „gebrauchsfähiger“ Strom gezapft werden kann. **red**

www.industrialclimbing.net, www.niessbeck.de



Technische Spezifikationen

Unterkonstruktion: Sunavi Systems für Trapezblechdach, OWO-Flachdach und Kalzipdach
Wechselrichter: 3 x SMA STP 110-60 Core 2, 2 x SMA Sunny Tripower X 15 STP 15-50
Module: 870 x Longi LRS-54HTH zu 425 W für eine Nennleistung von 369,75 kWp



Nachhaltig ist, was lange hält

Nachhaltig, möglichst CO₂-neutral leben und den eigenen Konsum danach ausrichten. Wie das gelingen kann, erklärt der Nachhaltigkeits-Experte Christian Priebe – und wie er durch qualitativ hochwertige Produkte die Umwelt schützt.

Viele Menschen verfolgen einen Lebensstil, um die Klimaerwärmung und Umweltkatastrophen abzuwenden. Zugleich leben wir in einer Wegwerfgesellschaft, in der es oft billiger ist, ein Produkt neu zu kaufen, als es zu reparieren. So entstehen Berge von Müll. Einen anderen Weg geht das Unternehmen PricoPlex: Dessen Kunststoffschalen für die Präsentation in Frischtheken sind haltbar, langlebig und damit nachhaltig.

In den Weltmeeren gelangen immer mehr Plastikteilchen in die Mägen von Fischen und damit am Ende der Nahrungskette auf unsere Speiseteller. Jährlich landet die unvorstellbare Menge von bis zu 10 Mio. t Plas-

tikmüll in den Weltmeeren. Das Umweltbundesamt schätzt, dass sich insgesamt zwischen 100 und 150 Mio. t Plastik dort befinden. Allein im Mittelmeer zirkulieren Schätzungen zufolge rund 250 Mio. Einzelteile. Doch wie kann dem Problem der zunehmenden Verschmutzung der Umwelt begegnet werden?

Papier oder Plastik?

Einfache Antworten auf die Frage nach der umweltverträglichsten Lösung gibt es nicht. „So ist etwa der Energiebedarf für die Herstellung von Papiertüten wesentlich größer als für die Produktion von Plastiktüten“, weiß Christian Priebe, Geschäftsführer von

PricoPlex in Eresing: „Es ist wichtig, dass wir den Kreis schließen. Kunststoffe lassen sich gut recyceln, wenn die Entsorgungswege klar sind.“ Leider sei das überhaupt nicht der Fall. Er ist durch seine Tätigkeit zum Experten für Nachhaltigkeit geworden. Wenn er sieht, was alles in die Gelbe Tonne geworfen wird, bekommt er Magenschmerzen. Eine Aufklärungskampagne in der Bevölkerung zum Thema Entsorgung sei dringend nötig.

Ressourcenverbrauch senken

Wie aber definiert er Nachhaltigkeit? „Am nachhaltigsten ist für mich, was lange hält“, betont er. Die lange Haltbarkeit ist bei seinen Produkten Programm: „Die Herstellung von

Fotos: PricoPlex

Holzbauweise, Photovoltaik, Gründach und Geothermie: Auch im 2022 neu gebauten Firmengebäude in Eresing war das Thema Nachhaltigkeit bestimmend.



Glasschalen etwa ist sehr energieintensiv. Wenn Schalen wegen ihrer Zerbrechlichkeit oft getauscht werden müssen, entsteht dadurch ein hoher Energieverbrauch. Bestücke ich eine Frischtheke aber mit hochwertigen Kunststoffschalen, senke ich dadurch im Vergleich zu Produkten mit kurzer Lebensdauer – was auch auf billige Kunststoffschalen zutrifft – den Ressourcenverbrauch.“

Analog verhält es sich mit Papiertüten. Reißen diese schon nach einer Benutzung, wurden für ihre Herstellung unnötig Ressourcen verschwendet. Da die Ressourcen der Erde begrenzt sind, müssen sie geschont werden. Das ist seine Philosophie. Die Kunst-

stoffschalen, die sein Unternehmen produziert, haben eine lange Halbwertszeit. Erreicht wird sie durch den Einsatz von ABS. Dieses Trägermaterial kann man stofflich mit

einer Autostoßstange vergleichen. Der Vorteil: ABS ist im Gegensatz zu Melamin, das auch von Herstellern von Schalen eingesetzt wird, länger haltbar.

Auge kauft mit

Nachhaltigkeit hat für ihn auch mit der Optik zu tun. Denn: Sieht eine Schale

nicht mehr schön aus, wird sie aussortiert. Christian Priebe's Schalen sollen möglichst lange die Frischtheken zieren. Das gelingt, da die abschließende Schicht über dem Trä-

„Unsere Schalen sind gekennzeichnet mit den verwendeten Kunststoffen. Wir nehmen sie vom Kunden zurück und geben sie wieder in den Kreislauf. Daraus werden etwa Werkzeugträger für die Industrie oder Blister für elektrische Zahnbürsten gemacht.“

Christian Priebe

germaterial ABS hauchdünnes Plexiglas ist, das der Schale eine versiegelte Oberfläche gibt. Zudem ist das Plexiglas mit der gleichen Farbe durchgefärbt wie das Trägermaterial. Kratzer, die in der täglichen Arbeit immer wieder entstehen, fallen dann nicht auf. Somit kann die Schale den optischen Ansprüchen lange genügen, wird lange verwendet, ist ressourcenschonend und damit nachhaltig.

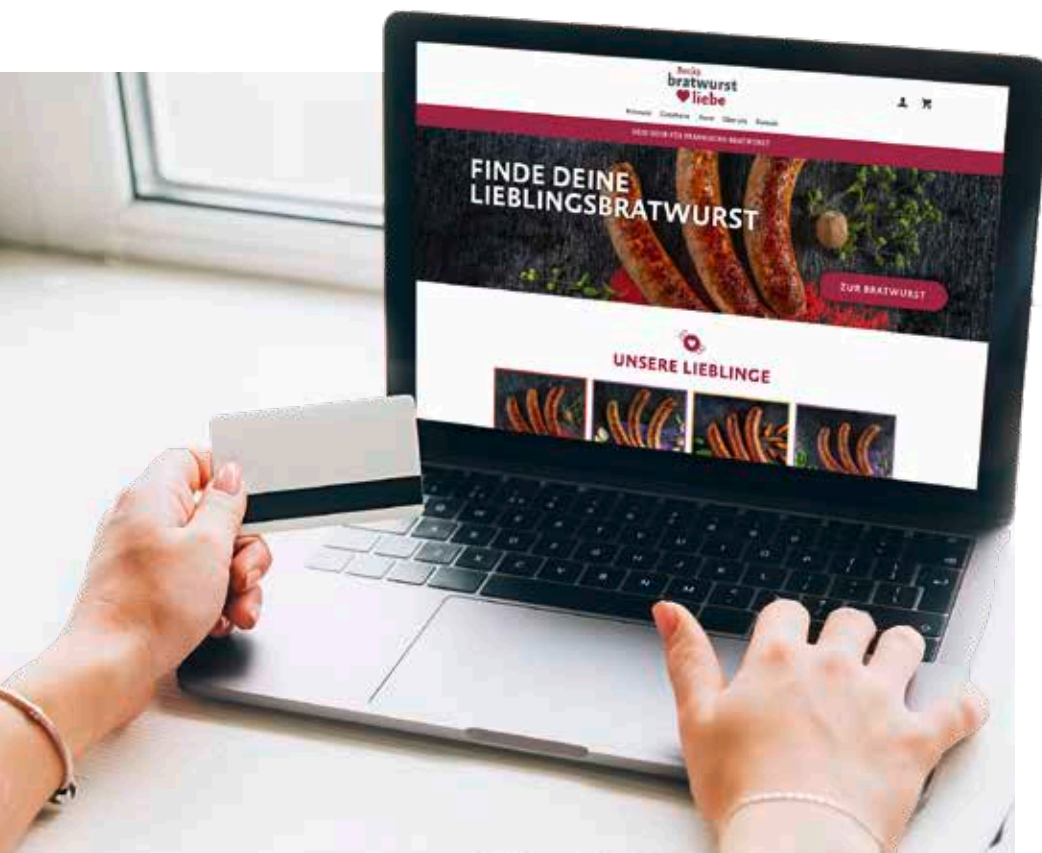
Haben die Schalen eines Tages ausgedient, können sie wiederverwertet werden. Er erklärt, wie er den Kreis schließt: „Unsere Schalen sind gekennzeichnet mit den verwendeten Kunststoffen. Wir nehmen die Schalen vom Kunden zurück und geben sie dann wieder in den Kreislauf. Zunächst wird der Kunststoff der aussortierten Schalen vermahlen. Dann geht das Kunststoffmehl wieder in den Produktionskreislauf. Wir dürfen Regenerate zwar nicht verwenden, da unsere Schalen mit Lebensmitteln in Kontakt kommen. Doch es werden daraus dann etwa Werkzeugträger für die Industrie oder Blister für elektrische Zahnbürsten gemacht.“

Nachhaltiger Firmensitz

Das dem wirklich so ist, kann er leicht nachvollziehen. Die Produktionsorte sind mit Dachau und Rosenheim nicht weit vom Unternehmenssitz entfernt. Die Schalen lässt er aus Qualitätsgründen in Deutschland herstellen. „Viele Kunden haben ihre Schalen seit 20 Jahren im Einsatz. Das ist für mich nachhaltig. Denn kaufe ich billig, kaufe ich zweimal. Das will ich nicht für unsere Kunden. Unsere Produkte haben deshalb einen langen Lebenszyklus“, sagt er.

Logischerweise hat er auch beim Firmensitz die Umwelt im Blick: Die Gebäudeheizung funktioniert über eine Wärmepumpe, gespeist aus Erdwärme. Eine PV-Anlage produziert umweltfreundlichen Strom. Das Gründach filtert die Luft, kann Wasser zwischenspeichern und sorgt für Abkühlung bzw. Isolation der Büros. „Durch den Neubau sparen wir 160.000 t CO₂ ein“, freut sich Christian Priebe, der sich Nachhaltigkeit zur Lebensaufgabe gemacht hat. www.pricoplex.com

Im Netz gefunden werden



Übersichtliches Design

Zunächst gilt es, die eigene Website sowohl für Kunden als auch für Suchmaschinen ansprechend zu gestalten. Dabei empfiehlt es sich, auf ein übersichtliches und klares Design zu setzen und darauf zu achten, dass die Seite für PCs und mobile Endgeräte optimiert ist. Für ihren Internetauftritt setzen viele Handwerksbetriebe auf ein vermeintlich kostengünstiges Baukastenprinzip. Die daraus entstehenden Websites können durchaus ansprechend und informativ gestaltet sein, sind aber in der Regel nicht für Suchmaschinen wie Google und Bing ausgelegt und lassen sich dementsprechend auch nicht online von Interessenten finden.

„Eine professionelle und gleichzeitig kostenlose Option bietet beispielsweise die Web-Publishing-Software WordPress“, erklärt Andreas Karasek. Damit können Existenzgründer funktionsfähige Seiten erstellen, ohne Programmieren lernen zu müssen oder für jede Änderung einen Webdesigner zu beauftragen. Handwerksmeister passen damit ihre Website ganz individuell an und gestalten sie nach ihren Wünschen und Bedürfnissen. Damit sich Kunden trotz allem schnell und einfach auf der Seite zurechtfinden können, sollten Texte so lang wie

Die Präsenz im Internet ist für den Erfolg eines handwerklichen Betriebs durchaus maßgeblich. Doch was gilt es zu beachten, um online richtig durchstarten zu können?

Es ist soweit: Die Weiterbildung zum Meister ist erfolgreich abgeschlossen und die nötigen Formalitäten mit den Behörden wurden abgeklärt. Die neuen Betriebsräume sind mit aktuellstem Equipment ausgestattet. Laufkundschaft und Mundpropaganda bringen neue Kunden in den Betrieb, aber irgendwie steht der echte Durchbruch noch aus.

Wer sich hier wiedererkennt, sollte ein Auge auf seine Webstrategie werfen. „Nicht erst seit der Corona-Pandemie spielt die Digitalisierung eine immer größere Rolle. Wer keine überzeugende Webpräsenz hat, hat es schwer, neue Interessenten zu finden – gerade als Existenzgründer“, weiß Andreas

Karasek, Geschäftsführer der Agentur SEM Berater. Er weiß, worauf es bei der geeigneten Aufstellung im Netz ankommt.

Gerade wer einen neuen Handwerksbetrieb eröffnet, hat einiges zu beachten, damit der Start ein Erfolg wird. Dazu gehört es auch, sich rechtzeitig um die Positionierung im Netz zu kümmern. Viele vergessen das Thema Online-Präsenz in ihrer Budgetplanung. „Digitale Maßnahmen wie Website, Suchmaschinenoptimierung und -marketing einzurichten und zu betreuen kostet zwar Geld. Wer als Handwerker aber nicht online von potenziellen Kunden gefunden werden kann, hat verloren“, weiß Andreas Karasek.



„Auch ein Google-My-Business-Profil lohnt sich für Handwerksbetriebe. Hier kann man seinen Brancheneintrag verwalten und Google gezielt mitteilen, in welchem Bereich man tätig ist. So lässt sich die Verknüpfung zu den relevanten Suchbegriffen erhöhen.“

Andreas Karasek

nötig, aber so kurz wie möglich gehalten sein. Für eine suchmaschinenoptimierte Website (SEO) ist es wichtig, relevante Schlüsselwörter möglicher Suchanfragen in

den Meta-Angaben, der Überschrift und den ersten 100 Wörtern eines Textes zu nutzen. Es gibt viele, auch kostenfreie Seiten im Internet, die dabei unterstützen können, alle relevanten Keywords herauszufiltern. Wer einen umfassenden Service anbieten möchte, sollte seine Website intelligent verknüpfen und dafür etwa Verlinkungen zu weiteren Dienstleistungen wie Chatfunktionen einbauen. Auch eine lange Ladezeit schreckt sowohl Kunden als auch Suchmaschinen ab. Daher empfiehlt es sich, Fotodateien oder Grafiken in der kleinstmöglichen Größe zu verwenden.

Einen wichtigen Faktor stellen bei der Suchmaschinenwerbung die Keywords dar.

Budget gezielt verwalten

Um im Netz sichtbar zu sein, sollten Handwerker nicht nur auf SEO-optimierte Websites setzen, sondern auch die Schaltung von Suchmaschinenwerbung, auf Englisch Search Engine Advertising (SEA), in Betracht ziehen.

Klug eingesetzt, kann so selbst ein kleines Budget deutlichen Erfolg versprechen. Dabei bietet nicht nur Google interessante SEA-Angebote. Der Marktanteil der Suchmaschine Bing liegt bei etwa 10 % und generiert rund 509 Mio. Suchanfragen pro Monat in Deutschland. Hier herrscht weniger Konkurrenz als beim Marktführer, sodass eine Anzeigenschaltung ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis bieten kann. Als Zahlungsmodell sollten Einsteiger das sogenannte CPC (Cost-per-Click) wählen, bei dem nur gezahlt werden muss, wenn ein Besucher auf die Anzeige klickt. Für die Einrichtung einer Anzeige gilt es zunächst den geografischen Bereich festzulegen. So lässt sich Budget einsparen, da nur für die Suchenden relevante Anzeigen ausgespielt werden. Es lohnt sich, Keywords möglichst spezifisch zu setzen, so dass nur Nutzer auf die Anzeige klicken, die tatsächlich ein spezifisches Interesse

signalisieren. Sogenannte Long-Tail-Keywords eignen sich besonders, da sie aus mehreren Begriffen bestehen und bereits die Suchintention der Nutzer spezifizieren. „Der Anzeigentext sollte aussagekräftig sein und möglichst genau auf die Probleme der Suchenden eingehen.“, sagt der erfahrene Berater abschließend.

Im Profil

Anfang 2015 gründete der Online-Marketing-Spezialist Andreas Karasek die Agentur SEM Berater. Als eine der wenigen Agenturen im deutschsprachigen Raum ist das Unternehmen auf Kunden mit niedrigen Mediabudgets wie Selbstständige und kleine Unternehmen spezialisiert. Da die Preismodelle vieler Agenturen diese Firmen oft vor Herausforderungen stellen, bietet SEM Berater passende Lösungen zu Festpreisen an. Zunächst auf Suchmaschinenwerbung (SEA) spezialisiert, ergänzten nach und nach weitere Geschäftsfelder wie Suchmaschinenoptimierung (SEO) und die Website-Erstellung bzw. deren Support das Leistungsspektrum. www.sem-berater.de



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



Stichhaltiger Temperaturnachweis



Die regelmäßige Kontrolle der Temperatur, etwa von Kühltheken oder Lebensmitteln, ist ein elementarer Bestandteil des Alltags. Die Temperaturmessung muss von jedem Mitarbeiter bzw. Mitarbeiterin zuverlässig durchgeführt werden können. Dafür eignet sich etwa das Alarmthermometer LT-105 von **Dostmann electronic**. Geeignet ist dieses zur Überwachung von Kühl- und Gefrierschränken, an denen das Messgerät mit einer Magnethalterung haftet. Alternativ kann es dank mitgeliefertem Befestigungssatz mit Klebestreifen fixiert werden. Die Bedienung erfolgt über vier Tasten. Das Thermometer (68 x 40 x 15 mm) misst Temperaturen zwischen -50° und +70°C bei einer Genauigkeit von +/-1,0°C. Der Messwert wird im 10-Sekundentakt aktualisiert. Der Tauchfühler misst 25 x 5 mm, das Kabel rund 100 cm lang. Alarme erfolgen über einen Piepston und auf dem Display wenn eine Grenztemperatur überschritten ist. Die MIN/MAX-Funktion hält Spitzenwerte fest. www.dostmann-electronic.de



Räuchern und reifen

Auch **Kerres Anlagensysteme** hilft dem Fleischerhandwerk mit seinen Anlagen dabei, geschmacklich und geschäftlich erfolgreiche Produkte herzustellen. Ein Beispiel dafür ist das Hybrid-Luftumwälzungssystem mit Wechselklappen für Universal-Rauch-Koch- und Backanlagen. Damit zirkuliert die Umluft bei jedem Prozess vertikal und horizontal, wodurch laut Unternehmen bis zu 30 % kürzere Prozesszeiten, höherer Output, Energieersparnis, weniger Gewichtsverlust und Gleichmäßigkeit bei hoher Wagenbeladung erreicht werden. So gelingen auch Beef Jerky oder liegende Minisalami mit bis zu 38 Auflagen gleichmäßig. Durch den modularen Systemaufbau kann eine Anlage je nach Bedarf jederzeit für eine höhere Auslastung erweitert werden. Die Klimaanlage veredelt Fleisch-, Fisch-, Käse und Wurstprodukte vollautomatisch und schonend. Die enthaltene Technik steuert den Reifeprozess präzise und produktgemäß. Es sind flexible Größen von einem bis 150 Wagen und alle gängigen Beheizungsarten und Kühlmittel möglich. www.kerres-group.de

Die Klimaanlage veredelt Fleisch-, Fisch-, Käse und Wurstprodukte vollautomatisch und schonend. Die enthaltene Technik steuert den Reifeprozess präzise und produktgemäß. Es sind flexible Größen von einem bis 150 Wagen und alle gängigen Beheizungsarten und Kühlmittel möglich. www.kerres-group.de



Qualität attraktiv präsentieren

Auf den Frühjahrsessen 2024 präsentiert **Hagola** innovative Produktlösungen und Modelle, um Speisen und Getränke bei jeweils optimalen klimatischen Bedingungen zu lagern, zu präsentieren und an Gäste bzw. Kunden auszuschenken. So gibt es etwa eine Klimaschrank-Variante, die als Präsentationsschrank für genussfertigen Hartkäse nutzbar ist. Auch das umfangreiche Showcase-Programm bekam Zuwachs und wurde technisch und optisch „aufgefrischt“. Durch die neue Isolierverglasung sind die Showcases laut Hersteller energieeffizienter sowie einfacher und effizienter zu reinigen. Die Klapptheken lassen sich platzsparend lagern und mit wenigen Handgriffen aufstellen – für den Einsatz im mobilen Catering oder bei saisonalen Events. Zum weiteren Sortiment zählen unter anderem Weinklimaschränke, Fleischtheken, Kühlwannen, Cocktailstationen oder die Eventtheke „Yourbar“. www.hagola.de

Intergastra: Halle 3, Stand-Nr. 3D21; Internorga: Halle B7, Stand-Nr. B7.414

Für Wurst vom Wild

Fettarme Wildspezialitäten sind bei Verbrauchern beliebt, die regionale Lebensmittel denen aus der Massentierhaltung vorziehen. **Nova Taste** bietet für Wildwürste Produkte an, z. B. die Gewürzzubereitung Diana Wildwürzung OG AF mit Nuancen von Wacholder, Koriander und Piment und sichtbaren Kräuter- und Gewürzbestandteilen. Typisch für die Mischung Zirbensalami sind Pfeffer, Koriander und Zirbennoten, die für eine ätherisch-harzige Komponente sorgen. Dazu passen themenspezifische Wursthüllen, wie der Faser-Darm Hirschsalami für Rotwildsalami-Variationen. Zudem gibt es die Wild-Variante Jagdwurst. Als „Kleid“ für Wild-Rohwürste dient der Leinendarm mit Edelschimmel von Wiberg. Bei dem 3D-Schimmeldruck werden mehrere Farbschichten übereinander gedruckt, sodass nach der Abtrocknung ein 3D-Effekt entsteht, der optisch und haptisch einem Gewebedarm mit Edelschimmel ähnelt. www.novataste.com



Snacks stilvoll inszenieren

Snacks und Fingerfood sind ein fester Bestandteil im Catering von Fleischereien. Die kleinen Mahlzeiten sind keine Antwort auf Heißhunger, sondern stehen im Zeichen von bewusstem Genuss, der sich stilecht auf passendem Porzellan präsentiert. Wie sie sich außergewöhnlich in Szene setzen lassen, zeigt **Schönwald** – eine Marke von BHS Tabletop – in verschiedener Art und Weise. Dafür stehen kreative Porzellankollektionen zur Wahl. Neben neuen Food-Kreationen bekommen so auch beliebte Klassiker ein Upgrade und ziehen im Mini-Format die Blicke auf sich: z. B. Maiscrepes – serviert auf einem Teller der Porzellankollektion „Unlimited“ mit dem Dekor Caiman – oder ein Hackfleisch-Snack, präsentiert auf der Kollektion „Contour“. www.bhs-tabletop.com





Digitale Zukunft

Auf der NRF 2024 in New York City präsentierte **Bizerba** unter dem Motto „Shape your future. Today“ digitale Lösungen für alle, die ihre Abläufe

durch Digitalisierung, Vernetzung und Automatisierung effizienter gestalten möchten. Zwei Beispiele dafür sind die modularen Ladenwaagen-Lösungen Q1 und K3 im Bereich der Wägetechnologie. Ergänzend dazu wurden innovative Software-Lösungen vorgestellt, darunter solche für Objekterkennung und Scale Data Management. Ein weiteres Highlight war die Self-Checkout-Lösung mit integrierter Validierungsfunktion, die fast alle Verluste durch Schwund beim Self-Checkout eliminiert. Zu den Messe-Highlights gehörte zudem die Premium Schrägschneidemaschine GSP HDI W, die Maßstäbe in den Bereichen Ergonomie, Hygiene, Sicherheit und Energieeffizienz setzt. www.bizerba.com

Farbenfroh vakuumieren

Ausgewählte Vakuum-Tischmaschinen von **Komet** gibt es ab sofort auch in einer Wunschfarbe. Diesbezüglich sei eine fast unbegrenzte Farbpalette möglich – so auch die eigene Unternehmensfarbe. So wird die Vakuummaschine auch hinter der Ladentheke oder in der Küche zum Eyecatcher, der sich nicht zu verstecken braucht. Ob Fleisch, Wurst, Gemüse, Obst, Backwaren oder Fisch – das Unternehmen führt nach eigenen Angaben für jeden Bedarf und jedes Unternehmensprofil das richtige Produkt. Die Basis für das umfangreiche Know-how und die Kompetenz bildet die mehr als 70-jährige Unternehmensgeschichte. www.vakuumverpacken.de



KWK bleibt attraktiv

Auch nach dem Inkrafttreten des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) ist die Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) eine interessante Option.



Nach Vorlage der kommunalen Wärmeplanung kann eine nach dem 1.1.2024 installierte KWK-Anlage – auch der „Dachs“ von **SenerTec** – weiterhin betrieben werden. Dazu stehen unterschiedliche Möglichkeiten zur Verfügung, etwa der Einsatz biogener Gase (z.B. Biomethan oder Flüssiggas) oder die Einbindung in eine Hybridlösung, etwa durch die Kombination mit einer Wärmepumpe. Die Dachse des Typs 2.9 und 5.5 Gen2 sind H2-ready und können mit 20 Vol.-% Wasserstoff betrieben werden. Sollte die kommunale Wärmeplanung einen Umbau des Erdgasnetzes auf 100 % Wasserstoff vorsehen, bietet SenerTec ein entsprechendes Umrüstkit an. Wer Strom via Dachs selbst erzeugt, senkt seine Netzanschlussleistung. Bei der Wärmepumpe greift die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG), der Dachs fällt unter das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG). www.senertec.de

Digitales Wägesystem

Für die Gewichtskontrolle und -regelung eignet sich das Wägesystem WS 910 von **Handtmann**. Mit einem Wiegebereich von 50 g bis 3.000 g und Kontrollwiegungen von bis zu 200 Portionen/Min. ist es flexibel in vielfältigen Produktionsanwendungen einsetzbar, etwa zum Wiegen nach Fertigverpackungsverordnung von Fertigerichten, tiefgekühlter Ware, Fleisch- und Wurstwaren, etc. Die kontinuierliche Kommunikation dieses Systems mit dem Vakuumfüller bewirkt eine präzise, dynamische Gewichtssteuerung sowie eine permanente Überwachung der Prozessabläufe. Die damit einhergehende Gewichtstendenzregelung reduziert Give-away auf ein Minimum und schleust Produkte mit Über- oder Untergewicht aus. Die einzelnen Portionsgewichte werden bei der Produktion ständig überprüft und angepasst und entsprechen so im Ergebnis optimal den Sollwerten bzw. den gesetzlichen Vorgaben. Das WS 910 lässt sich im Rahmen der Lösung „Handtmann Line Control (HLC)“ auch zentral über die Steuerung des Füllers bedienen. www.handtmann.de/food



Fotos: Bizerba, Handtmann Maschinenfabrik, Komet Maschinenfabrik, SenerTec

Impressum 13. Jahrgang

FH
FLEISCHER-HANDWERK

Offizielles Organ von: **METZGER HANDWERK Bayern**

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

Chefredakteur (verantwortlich i. S. d. P.):
Marco Theimer (mth) -150
Redaktion:
Christian Blümel (chb) -185

Autoren dieser Ausgabe:
Heike Sievers, Horst Buchmann, Sarah Hercht

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

Gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 26 vom 1.1.2024

Anzeigenabwicklung:
Felix Hesse -261
LAYOUT:
Michael Kohler -255
Liane Rosch -258
Rita Wildenauer -254

Abonnementbetreuung:
Basak Aktas (verantwortlich) (b.aktas@blmedien.de) -270
Roland Ertl (r.ertl@blmedien.de) -271

Bezugspreis: Erscheint zweimonatlich (6 Ausgaben/Jahr).
Abonnementpreis: Inland jährlich 98 €, Ausland jährlich 112 €. Einzelpreis: Inland 19,50 €, Ausland 22 € (alle Preise inkl. Versandkosten und MwSt.). Der Abopreis für die Verbandsangehörigen des Bayerischen Fleischerverbandes ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Kündigungsfrist: Schriftlich vier Wochen vor Ablauf des Bezugsjahres.

Repro und Druck:
Ortmaier Druck GmbH, Bimbachstraße 2
84160 Frontenhausen

Bankverbindung:
Commerzbank AG, Hilden
IBAN: DE 58 3004 0000 0652 2007 00
BIC: COBADE33XXX
Gläubiger-ID: DE 13ZZ00000326043

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
Bekanntgabe laut Bayerischem Pressegesetz vom 3.10.1949: Inhaber der B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG D-40724 Hilden sind (Anteile in Klammern): Harry Lietzenmayer (33,4 %), Stephan Toth (33,3 %), Björn Hansen (33,3 %).

ISSN: 2192-5033
Der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern angeschlossen.



Dosier- und Fülltechnik

Wir kriegen's gebacken!



SPRÜH-SYSTEME



UNFILLER-SYSTEME

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

BACKTRENNMITTEL

www.boyensbackservice.de

Etiketten



Innovative Etikettierlösungen für Fleischer, Bäcker und Selbstvermarkter

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

fleisch net.de



Hilf mit deiner Spende:
www.de/plastikflut

STOPP DIE PLASTIK FLUT

WWF-Spendenkonto:
IBAN DE06 5502 0500 0222 2222 22

Fleischereimaschinen

▲ Füllen
▲ Kuttern
▲ Wolfen



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

Gewürze

Service. Geschmack. Vielfalt.

Wenn's um die Würze geht:



Beck
Gewürze und Additive

Jetzt informieren:
Tel. + 49 9153 9229-0
info@beck-gewuerze.de

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

Hygienetechnik

WALTER
next level cleaning

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



Individuelle und ressourcenschonende Reinigungssysteme für vielfältigste Anwendungen.

www.walter-cleaningystems.de

Anzeigen werden gelesen! Sie tun es gerade!

Kunstdärme



HansSchütt

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

Pökelinjektoren

günther

Günther Maschinenbau GmbH
Einsteinstraße 3-5, D-64859 Eppertshausen
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 0 60 71/ 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@gmb-fm.de

Pökel- und Massiertechnik

Suhner
food processing equipment

Suhner AG Bremgarten
Fischbacherstrasse 1
CH-5620 Bremgarten

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

Schlachthofeinrichtungen

Systems for the red meat industry

RENNER

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

Tumbler

günther

Günther Maschinenbau GmbH
Einsteinstraße 3-5, D-64859 Eppertshausen
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 0 60 71/ 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@gmb-fm.de

Walzensteaker

günther

Günther Maschinenbau GmbH
Einsteinstraße 3-5, D-64859 Eppertshausen
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 0 60 71/ 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@gmb-fm.de

SOS-KINDERDORF STIFTUNG



WERDEN SIE ZUKUNFTSSTIFTER!
Nachhaltig und langfristig helfen
www.sos-kinderdorf-stiftung.de

Das Management-
Magazin für das
Fleischerhandwerk

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.



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

Impulse finden
Sie in

FH
FLEISCHER-HANDWERK

(089) 370 60-272 | abo@blmedien.de | www.blmedien.de/fh/jahresabo

Das Jahresabonnement umfasst sechs Ausgaben und kostet 98 € (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.



Erschlägt Sie die tägliche HACCP-Dokumentation?

Mit der HACCP APP erledigt sie sich fast wie von selbst.



**Jetzt
kostenfrei
testen!**

