

FH

FLEISCHER-HANDWERK

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



BERUFSBILDUNG

Fit für die LMIV?

FLEISCHER MIT ERFOLG

Metzgerei Weber,
Lenggries

MESSEVORSCHAU

FH Nord, Hamburg



Marco Theimer
Chefredakteur

MOGELPACKUNG MINDESTLOHN

Jetzt gilt: der Mindestlohn. Und nach und nach treten immer mehr unangenehme Nebenwirkungen auf, die vor allem kleine und mittelständische Unternehmen im betrieblichen Alltag vor große Herausforderungen stellen. Dabei sind es nicht die geforderten 8,50 €, die in Deutschlands Fleischerhandwerk aufgrund Mitarbeiterbindung oft ohnehin schon gezahlt werden, sondern z. B. bürokratische Dinge wie die vorausgesetzte Dokumentation der Arbeitszeiten, die wertvolle Zeit kostet, die in anderen Bereichen besser eingesetzt wäre, und Kosten verursacht. Daran wird wieder einmal deutlich, dass solche Gesetze in den Köpfen von Menschen entstehen, die noch nie in der freien Wirtschaft gearbeitet haben – vom praxisnaher Umsetzbarkeit keine Spur.

Exemplarisch sei hier der Fleischermeister Christian Geiger aus Wertingen genannt, der wie viele andere seiner Kollegen auch mit den Tücken des neuen Gesetzes kämpft. Drei bis vier Stunden pro Woche extra mindestens muss er für diesen zusätzlichen Verwaltungsaufwand aufbringen, um die exakte Arbeitszeit seiner Mini-Job-Angestellten zu dokumentieren. Laut Gesetz ist es nun nicht mehr möglich die Mitarbeiter ohne Weiteres in einem bestimmten Monat über das Stundenlimit hinaus zu beschäftigen, um im Monat danach Überzeiten abzubauen. Flexibilität ade! Hinzu kommt, dass es im Fleischerhandwerk weder Subunternehmer noch unterbezahlte Arbeitskolonnen aus Osteuropa gibt und die Dokumentationspflicht

für große Supermarktketten oder Bäcker in diesem Maße so nicht gilt. Das zeigt, wie unangegoren das Gesetz vom Mindestlohn ist!

Statt vernünftige Rahmenbedingungen für das Fleischerhandwerk zu schaffen, scheint die Politik doch wieder nur einmal die Interessen großer Unternehmen zu verfolgen und zu begünstigen. Doch das Jammern hilft nix! Denn: Nichts wird so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Schlagen Sie Alarm und fordern Sie Mitsprache und Veränderungen, in der Innung, bei ihrem Landesverband oder dem Bundesverband in Frankfurt. Noch besser: Schildern Sie die Problematik Ihrem Bürgermeister, der bei der nächsten Wahl auch Ihre Stimme will.

Foto: Paul Bojiba

Für die besten Feste!

Unentbehrlich für alle, die gerne Gäste verwöhnen wollen.



- Mehr als 300 Seiten mit Rezepten, Tipps, Ideen und Vorschlägen für Catering und Partyservice
- 270 Rezepte von einfach und schnell bis exotisch und ausgefallen
- Komplet in einem hochwertigen Ordner mit herausnehmbaren Innenseiten

138 €



- Über 600 Seiten Ideen, Anregungen und Vorschläge für außergewöhnliche Tischinszenierungen
- 16 Themen-Ideen für exklusive Events mit spezifischen Dekorationsvorschlägen auf großen Panorama-Aufklappseiten
- Zu jedem Thema drei eigens entwickelte Fünf-Gang-Menü-Vorschläge, die untereinander kombiniert werden können – bis hin zu exklusiven Buffets

149 €

Einfach ausfüllen und per Post oder Fax an: (02103) 204 204

Bestellung: _____ Exemplar(e) des Buches „Kleine Köstlichkeiten“ à 138 €*

Bestellung: _____ Exemplar(e) des Buches „Tisch-Events mit Genuss“ à 149 €*

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
 Fachbuchversand
 Max-Volmer-Straße 28
 40724 Hilden

Tel. (02103) 20 40 · Fax (02103) 204 204
 info@blmedien.de · www.blmedien.de



oder Sie besuchen einfach unseren Internetshop:

Name, Vorname

Firma

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Datum/Firmenstempel und Unterschrift

FH 2/15

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



BRANCHENBLICK:

Aktuelles aus der Branche 4
 Münchner Originale 10
 Kollegenbörse 39

HOMANN SNACK STAR:

Ran an die Snacks 8
 Interview: Uwe Sielaff, BBZ Plön 9

BLÄTTER ZUR BERUFSKUNDE:

Häufige Fragen zur LMIV 13

NACHWUCHS:

Lena Dibbern, Hofschlachtere
 Muhs, Krummbek 15

MESSE:

FH Nord: Premiere im Norden 16

FOOD:

Feuriger Dauertrend..... 20
 Heiße Theke: Mit Frische begeistern. 24

PRODUKTION:

Retroschick oder Designerlook? 40
 Wirtschaftlich spülen 50
 Berufsmode: Starker Auftritt 55

NUTZFAHRZEUGE:

Immer nah am Kunden 44

RUBRIKEN:

Neu auf dem Markt 58
 Gesucht & Gefunden 60
 Impressum..... 62

FLEISCHER MIT ERFOLG

Seeshaupt:
 Echt ohne Schnickschnack
Daniel Frey 28

Lenggries:
 Liebe zum Beruf
Karl Weber 30

Wandlitz:
 Selbst ist die Frau
Michaela Lübke..... 32

Berlin:
 Fleischer des Vertrauens
Christian Gottschlich..... 34

Kaufering:
 Mittagstisch beim Metzger
Michael Gschwill 36

*Titelbild:
 Kreativ, kundenfreundlich und mit viel Liebe
 zum Beruf: Die Feinkost-Metzgerei Weber in
 Lenggries beweist das seit über 40 Jahren.
 Foto: Theimer*

Fotos: Seico Verkaufsfahrzeuge, DBL, Wlberg, Hamburg Messe & Congress, Theimer

Beilagenhinweis: Dieser Auflage liegen Beilagen von Homann Foodservice, Dissen, Düker-Rex Fleischereimaschinen, Laufach, Beck Gewürze, Schnaittach, sowie der B&L MedienGesellschaft, Hilden, bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.

MARKENSCHAUFENSTER

Christoph Kunad
 Geprüfte Gebrauchtgeräte aus
 Gastronomie und Metzgerei

geprüfte Gebraucht-Geräte aus Metzgerei- u. Gastroauflösungen, großes Lager, Liste unter www.c-kunad.de
 E-Mail: info@c-kunad.de
 Tel.: 08272/3025 Fax 6200

KRAMER



**LADENBAU
 KÜHLRAUMBAU**

www.kramer-freiburg.com

ASCA

ASCA AUTOKLAVEN



Protokollierung über USB-Stick
 CE-zertifiziert
 TÜV geprüft
 100 – 1.500 l Inhalt, alle Beheizungsarten
 – sterilisieren
 – pasteurisieren
 – druckkochen

Tel.: 06052/9184402 • Fax: 06052/9278841
 E-Mail auth@asca-consulting.com
www.asca-consulting.com
 Lindenallee 46 • 63619 Bad Orb

Metzgermeister
 vertrauen auf
Staufenfleisch®
 und
STAUFERICO®
 eingetragene Marken der MEGA

Überzeugen Sie sich von:
 → der **Saftigkeit**
 → der **Zartheit**
 → dem **feinen Fleischgeschmack**

Exklusiv für das **Fleischerhandwerk** und die **Gastronomie** – das regionale **Markenfleischprogramm** aus dem MEGA-eigenen MetzgerSchlachthof

**Die MEGA bietet
 alles rund ums Grillen
 inkl. Profi-Grillausrüstung**

MEGA
 Das Fach-Zentrum für die Metzgerei und Gastronomie
staufenfleisch.de | mega-stuttgart.de

Fleischerverband Bayern

Neues Mess- und Eichgesetz in Kraft getreten

Am 1. Januar 2015 trat das neue Mess- und Eichgesetz sowie die Mess- und Eichverordnung in Kraft. Nachfolgend einige wichtige Neuerungen. Dadurch ergeben sich für alle Verwender von Messgeräten, d. h. für alle Waagen die zur Ermittlung eines Preises dienen, neue Regelungen:

- **Anzeigepflicht:** Jedes neue Messgerät ist spätestens sechs Wochen nach Inbetriebnahme bei der zuständigen Behörde zu melden.
- **Aufbewahrungspflichten:** Nachweise über Wartungen, Reparaturen oder sonstige Eingriffe am Messgerät müssen bis zu drei Monate nach Ablauf der Eichfrist, längstens aber fünf Jahre, aufbewahrt werden.
- **Antrag auf Eichung:** Die Eichung von Messgeräten ist rechtzeitig zu beantragen. Jeder Verwender muss sich selbst beim zuständigen Eichamt mindestens zehn Wochen vor Ablauf der Eichfrist um einen Eichtermin kümmern, da die Behörde nicht mehr von sich aus zur Eichung vorbeikommt.
- **Kennzeichnung geeichter Messgeräte:** Die Kennzeichnung von Messgeräten wurde neu geregelt. Nun wird der Beginn der Eichfrist (i.d.R. das Jahr der Eichung) gekennzeichnet und nicht mehr der Ablauf. Dieser ist auf einer optional angebrachten Hinweismarke zu erkennen.
- **Pflichten vor und bei der Eichung:** Die Messgeräte müssen für die Eichung gereinigt und ordnungsgemäß vorbereitet werden. Arbeitshilfen und -räume sind vom Antragsteller zur Verfügung zu stellen. Beizufügende Unterlagen des Messgerätes sind vorzulegen. Auf Verlangen der Behörde hat der Verwender den Transport der Prüfmittel zu veranlassen oder besondere Prüfmittel bereitzustellen.
- **Eichung Großviehwaagen:** Für die Eichung einer Großviehwaage werden die Eichgewichte nicht mehr vom zuständigen Eichamt bereitgestellt. Diese Prüfmittel, d. h. Leihgewichte, müssen selbstständig besorgt werden.

Weitere Informationen dazu gibt es z. B. beim Fleischerverband Bayern: Bettina Kraus, technisch-technologische Beraterin, Tel.: (08 21) 56 86 113.
www.fleischerverband-bayern.de



**Fleischerschule Augsburg
 Weiterbildungskurse 2015**

Auch in diesem Jahr finden wieder verschiedene Weiterbildungskurse an der verbandseigenen Fleischerschule des Fleischerverband Bayern in Augsburg statt. Hier die wichtigsten Termine:

- 9. Seminar „Ernährungsberaterin im Fleischerhandwerk“**
Modul 1: 23. bis 27. März 2015,
2. Modul: 13. bis 17. April 2015
- 39. Lehrgang „Gepr. Betriebswirt/in (HwO)“**
 20. April bis 29. Juli 2015
- 327. Meistervorbereitungs-Lehrgang**
 4. Mai bis 5. August 2015
- 328. Meistervorbereitungs-Lehrgang**
 7. September bis 9. Dezember 2015

**Eppers Gewürze
 Salfett statt Palmfett**

Das Palmfett in den Würzpasten von Eppers Gewürze wird sukzessive durch das ungehärtete pflanzliche Salfett, gewonnen aus ölhaltigen Samen des Salbaums, ersetzt. Damit setzt das Unternehmen ein Zeichen bezüglich Nachhaltigkeit und dem Schutz des Regenwaldes. Die nötigen Rohstoffmengen für die Produktion wurden durch eine frühzeitige Planung gesichert. Die Samen werden von Juni bis Juli in natürlich gewachsenen Wäldern von der Landbevölkerung im Nebenerwerb gesammelt. Garantiert sind den Menschen faire Konditionen beim Handel – der staatlich festgesetzte Minimum Support-Price für gesammelte Forstprodukte. Salfett lässt sich aufgrund einer höheren Viskosität besser verarbeiten als Palmfett und verleiht den damit veredelten Produkten ein appetitliches Aussehen.



www.eppers-gewuerze.de

Fotos: Bizerba, Fleischerverband Bayern, Eppers Gewürze

1. Bayrische Fleischerschule Landshut Beste Absolventen ausgezeichnet

Petra Arlt (35) aus Finsing in Oberbayern und der Berliner Felix Thierfelder (36) legten die besten Abschlussprüfungen im Verkaufsleiterinnen-Lehrgang bzw. im 425. Meisterkurs der 1. Bayerischen Fleischerschule Landshut ab. Dazu gratulierten Schulgeschäftsführerin Barbara Zinkl, der Geschäftsführende Gesellschafter Georg Zinkl und der Vizepräsident der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz, Konrad Treitinger. Petra Arlt arbeitet in der Metzgerei Beate Huber in Kirchheim bei München und überzeugte dank ihrer langjährigen Erfahrung vor allem im Prüfungsbereich Fachpraxis, in dem sie 96,5 % der Punkte und die Traumnote 1 holte. Felix Thierfelder ist für Bauerngut Fleisch- und Wurstwaren in Könnern tätig. Stark war dieser Absolvent in den Prüfungsbereichen Fachpraxis sowie Berufs- und Arbeitspädagogische Kenntnisse und erzielte jeweils die Note 2. www.fleischerschule-landshut.de



Buchtipp

Parmesan: Italiens Kuss aus der Küche



Für Liebhaber und Kenner der italienischen Küche ist Parmesan ein wichtiger Teil davon. Neben den innovativen Rezepten des italienischen Sternekochs Carmelo

Greco erfährt der Leser zahlreiche Hintergründe über die Herstellung und Geschichte des berühmten Parmigiano Reggiano. Das Buch ist eine Hommage an den Käse, aber auch ein Bekenntnis zu Tradition und Qualität. *R. Schillings, A. Pudenz: Parmesan! Hamburg: Verlag 99pages, 128 Seiten, 29 €.*

Fotos: Buchmann, Multivac

Bundesverband der Energie-Abnehmer e.V. Stromkosten: Anbieter wechseln?

Um bis zu 25 % unterscheiden sich die Strompreise in Deutschland – abhängig von der Region. Dies zeigte ein Strompreisvergleich des Bundesverbandes der Energie-Abnehmer e. V. (VEA). Der Grund für die Preisunterschiede sind vor allem die regionalen Entgelte für die Netznutzung. Dabei zahlen Stromkunden in den neuen Bundesländern teilweise deutlich mehr. Insgesamt stiegen die Strompreise innerhalb des vergangenen Jahres bundesweit um durchschnittlich 0,5 %. Vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen empfiehlt es Dr. Volker Stuke, VEA-Geschäftsführer, daher über einen Wechsel des Stromanbieters nachzudenken. www.vea.de



VDMA Fachverband

Neuer Vorsitzender



Der Geschäftsführer von Multivac, Christian Traumann, wurde zum neuen Vorsitzenden des VDMA Fachverbandes des Nahrungsmittelmaschinen und Verpackungsmaschinen gewählt.

Der 51-jährige engagiert sich seit 2005 im Vorstand des Fachverbandes. Mit seiner Wahl wird er zukünftig die Brancheninteressen auch im Hauptvorstand des VDMA vertreten. Christian Traumann löst Volker Kronseder, Vorstandsvorsitzender der Krones AG, ab, der zehn Jahre die Geschicke des Verbandes lenkte. www.vdma.org

Herbert Dohrmann,
Landesinnungsmeister
Niedersachsen/Bremen

Michael Durst,
Obermeister Fleischerinnung
Hamburg

Peter Raabe,
Landesinnungsoberrmeister
Schleswig-Holstein

Hans-Christian Ockens,
Landesinnungsoberrmeister
Mecklenburg-Vorpommern



WEIL UNS FLEISCH NICHT WURST IST.



Die Messe für das Fleischerhandwerk im Norden.

15.-17. März 2015, Halle H am CCH – Congress Center Hamburg

Kommen Sie nach Hamburg, und freuen Sie sich auf eine spannende Messe mit Unterstützung der norddeutschen Fleischerinnungen!

- Neue Produkte, Konzepte und Dienstleistungen für Ihr Geschäft
- Der neue Branchentreffpunkt für Norddeutschland
- Ein attraktives Rahmenprogramm
- Parallel zur INTERNORGA mit Neuheiten für Theke, Catering und Partyservice

Mehr Infos zur Messe, den Tickets sowie einen Überblick über die Aussteller finden Sie unter fh-nord.de



Eine Veranstaltung
der INTERNORGA



Mit freundlicher
Unterstützung der
norddeutschen
Fleischerinnungen



GRILLEN SPEZIAL 2015

Im Kundenmagazin „Grillen Spezial“ der B&L MedienGesellschaft, des Deutschen Fleischer-Verbandes und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Fleischerhandwerks stehen Grillvorlieben von Männern und Frauen im Fokus.

Ab April können f-Marken-Fleischereien das Magazin sowie Aktions-Werbemittel und -vorlagen zur Verkaufsförderung und Kundeninformation einsetzen, um den Verkauf von Grillspezialitäten anzukurbeln. Gezielt genutzt entsteht dadurch eine komplette multimediale Werbekampagne. Mit Anzeigenvorlagen können Grillaktionen z. B. in der Lokalpresse beworben werden. Vorbereitete Internetban-

ner auf der Homepage oder in Newslettern informieren über Aktionen. Per Smartphone erhalten die Kunden Push-Nachrichten über aktuelle Angebote oder besuchen das Fleischnet-Firmenprofil auf der App „FleischnetPilot“ mit Aktionsinformationen, Rezepten u.v.m. Die Nutzung der App und ihren Funktionen (Push-Nachrichten, Newsletterversand) ist für die Besteller von „Grillen Spezial 2015“ gratis. Für den



Laden gibt es Angebotsplakate, Gewinnspielkarten, Zahlsteller, ein digitales Plakat für Theken-TV-Systeme sowie Handzettelvorlagen. Das Magazin enthält zudem QR-Codes, die es dem Kunden per Smartphone ermöglichen Grill-, Salat- und Cock-

tailrezepte zu erhalten. Auch Wochenangebote können mit dem Newslettertool gratis erstellt und gemailt werden. **Nähere Infos: IHM-München: Halle B3, Stand 144; „FH Nord“-Hamburg, Stand H-310.** www.fleischnet.de/grillen

MARKENSCHAUFENSTER

KL LICHTTECHNIK KLEIN®
IHR LICHTSPEZIALIST

**Ihr Lichtspezialist
für Metzgereien**

Landwehrstr. 17 · 97421 Schweinfurt
Tel. 09721-77670 · Fax 776777
www.Lichttechnik-Klein.de

**Staatl. Förderung für LED-Beleuchtung noch bis 31.4.2015.
Rufen Sie an - wir informieren Sie!**



Handwerks-News online:

Noch mehr Neuigkeiten aus dem Handwerk, Hintergründe, praktische Tipps und Aktionen gibt es unter:

www.fleischnet.de/handwerk

Mit dem Abo unseres wöchentlichen Newsletters bleiben Sie am Ball!



Fritz Gempel
marketing works

www.gempel.de



„Meine Beratungsarbeit hat zwei Ziele:
1. Es muss den Mitarbeitern Spaß machen, im Geschäft meines Kunden zu arbeiten.
2. Es muss den Kunden Spaß machen, in diesem Geschäft einzukaufen.“

(Fritz Gempel, Unternehmensberater)

Fritz Gempel hat 20 Jahre Erfahrung in der Unternehmensberatung im Fleischerhandwerk

Höfener Straße 10
90763 Fürth
0911 766 008 90
fritz.gempel@gempel.de



Treif Maschinenbau

Neues Kundencenter im Bau

Bis Ende 2015 baut Treif Maschinenbau mit einer Investition von etwa 5,5 Mio. € ein zweistöckiges Kundencenter mit einer Gesamtfläche von etwa 4.000 m². Dort können die Kunden des Unternehmens ein breites Spektrum der Lebensmittelschneidetechnik erleben. Hier werden Maschinen präsentiert, Schneidtests und Schulungen durchgeführt und es sind alle Abteilungen untergebracht, die in engem Kundenkontakt stehen wie Vertrieb und Service. Ein Highlight wird die „gläserne Fertigung“ sein. Durch Glasfronten können die Besucher die Arbeitsprozesse verfolgen und gewinnen so einen Eindruck von der Herstellung der Maschinen. Der Neubau ist zudem ein Bekenntnis zum Standort Deutschland. www.treif.de

Fotos: B&L MedienGesellschaft, Treif Maschinenbau



ICH LESE **FH** FLEISCHER-HANDWERK


...weil Qualität
entscheidet!

Jens-Uwe Büniger
Fleischermeister, Berlin



**Jetzt
bewerben!**

RAN AN DIE SNACKS!

Das fünfte Jahr in Folge suchen das Fachmagazin **FH** Fleischer-Handwerk, Homann Foodservice und der Deutsche Fleischer-Verband  beim „Homann Snack Star“ die kreativsten Snack-Ideen des Jahres. Dafür können sich junge Nachwuchskräfte jetzt bewerben.

Nur wenige Monate ist es her, dass die Sieger des „Homann Snack Star 2014“ auf dem Deutschen Fleischerverbandstag in Frankfurt am Main gekürt wurden. Die erfolgreichen Snack-Kreationen bereichern seither die Theken in einigen der beteiligten Fleischereien und steigern dort den Umsatz. Auch vielen anderen Teilnehmern dieses Wettbewerbs für kreative Nachwuchskräfte aus dem Fleischerhandwerk gelang es in den letzten Jahren mit ihren Snacks im Theken- bzw. Partyservice-Geschäft profitable Zusatzumsätze zu erzielen. Denn: Moderne Snacks überzeugen die Kunden mit einer tollen Idee, einer appetitanregenden Optik, frischen, regionalen Zutaten, einem pffiffigen Namen sowie einem fairen Preis. Auch 2015 sind wieder frische, unkomplizierte, kreative Snacks gefragt – ob heiß oder kalt –, die sich leicht umsetzen lassen. Am Wettbewerb teilnehmen können Nachwuchskräfte, die sich in der Ausbildung befinden oder nach der Schulzeit seit maximal zehn Jahren in ihrem Beruf tätig sind. Mitmachen können Einzelpersonen oder Duos sowie alle, die in den letzten Jahren dabei waren. Auch für berufliche Schu-

lens stellen. Neben der Idee und handwerklichem Können sind hochwertige Zutaten eine ideale Basis für die „Sieger-Snacks 2015“. Die einzige Bedingung ist, dass jede Snack-Idee mindestens ein Produkt von Homann Foodservice als wichtige, schmeckbare Komponente enthält – alle anderen Zutaten sind frei wählbar. Eingereicht werden müssen je Vorschlag die Zubereitungsbeschreibung, die Zutaten, ein Foto des Snacks, ein verkaufsfördernder Name sowie eine Preisempfehlung für den Verkauf. Im Gegensatz zu den letzten Jahren sollten die Bewerbungen bis etwa vor den Sommerferien eingesandt worden sein. Danach bewertet eine Fachjury die Idee, die Zubereitungstechnik, die Optik und den Namen der Snacks. Bei der Siegerehrung erhalten alle Teilnehmer neben dem Preis eine hochwertige Urkunde. Die drei Bewerber mit den besten Snack-Ideen werden zur Preisverleihung zum Deutschen Fleischerverbandstag am 11./12. Oktober 2015 nach Bremen eingeladen. Zudem winken den Gewinnern weitere attraktive Sachpreise.

len ist der „Homann Snack Star 2015“ eine gute Möglichkeit das Thema „kreative Snacks“ innerhalb des Lehrplans zu berücksichtigen. 2014 landeten sogar zwei Sieger-Duos auf dem Treppchen, die im Berufbildungszentrum Plön ihre Kreativität unter

Alle Details und das Bewerbungsformular



finden sich auch in dem Folder, der dieser Ausgabe beiliegt, sowie im Internet unter www.homann-snackstar.de.

Einsendeschluss: 25. Juli 2015



Muffin-Burger von
Lena Dibbern & Rebecca Liedtke



Heidi's Käseraupe
von *Adelheid Wagner*



Feuer-Tasche von
Verena Nöthen & Kevin Frankreiter



Waffel-Döner von *Maria-Theresia Hess & Bianca Fahrenkrug*



Zigeuner-Snack von
Michelle Mutzbacher & Daniela Auris



„Homann Snack Star“ nahm er erstmals überhaupt an einem Wettbewerb teil und integrierte ihn erfolgreich in seinen Unterricht. Dazu bot sich 2014 das Lernfeld „Speisen herstellen und anrichten“ an, in dem auch das Thema „Snacks“ enthalten ist.

Wie haben Sie den Wettbewerb in Ihren Unterricht integriert?

Aufgrund des Blockunterrichtes bin ich Anfang September mit zwei Klassen mit 14 bzw. 15 Schülern aus dem 2. und 3. Lehrjahr eingestiegen. Wir haben uns im Rahmen eines projektorientierten Unterrichts zwei Schultage á sieben Stunden damit beschäftigt. Die Schüler recherchierten im Internet und dann wurde begutachtet und bewertet, welche Snack-

Welche Vorteile hat für Sie eine Teilnahme an einem derartigen Wettbewerb?

Ein solcher Wettbewerb gibt den Schülern die Möglichkeit ihre eigene Kreativität auszuleben und neue Ideen umzusetzen. Alle Snacks der Schüler sind 2014 nach individuellen Ideen entstanden. Dabei war es bemerkenswert, dass selbst Schüler, die sich in der Praxis eher zurückhalten und eher andere machen lassen, aus sich rausgekommen sind und aktiv wurden. Auch die Sachpreise waren für manche sicher ein Ansporn.

Werden sie 2015 wieder daran teilnehmen?

Die Bewerbungsunterlagen für 2015 liegen schon auf meinem Tisch. Ich unterrichte nun eine neue Unterstufe mit neun Schülern, denen ich das vorschlagen werde. Im ersten Lehrjahr bietet sich dazu das Lernfeld „Küchenfertige Erzeugnisse“ an.

KREATIVITÄT FÖRDERN

Vier Schülerinnen von Uwe Sielaff, Fachlehrer am Berufsbildungszentrum Plön, standen beim „Homann Snack Star 2014“ auf dem Siegetreppchen. Nachfolgend schildert er seine Erfahrungen mit dem Wettbewerb.

Seit 2010 unterrichtet der gelernte Fleischermeister im Berufsbildungszentrum Plön Fachverkäuferinnen im Lebensmittelhandwerk (Schwerpunkt Fleischerei) sowie Fleischer in Fachpraxis mit theoretischen Anteilen. 2014 waren das drei Klassen Fachverkäuferinnen (40-45 Schüler) sowie eine Klasse mit Fleischern (24 Schüler). Der Unterricht findet blockweise statt, bei dem die Schüler eine Woche am Stück anwesend sind. Mit dem

Ideen umsetzbar sind und wie man die Produkte von Homann in die Rezepte integrieren kann. Neben dieser Voraussetzung sollten die Schüler nach meiner Vorgabe einen Snack kreieren, der leicht per Hand gegessen werden kann. Dann wurde eine Kalkulation pro Snackkreation erstellt, diese dann in der Lehrküche zubereitet und von den Schülern verkostet und bewertet. Die dafür nötigen Lebensmittel stellte uns die Firma Homann zur Verfügung.

Würden sie anderen Schulen empfehlen daran teilzunehmen?

Nach meiner Erfahrung lässt sich dieser Wettbewerb sowohl bei Fleischereifachverkäuferinnen als auch bei Fleischern leicht in den Unterricht integrieren. Es gibt viele Lernfelder, die das zulassen. Der Homann Snack Star enthält viele Aspekte wie Einkauf, Zubereitung oder Kalkulation, die sich sehr gut für eine Projektarbeit anbieten und für die es sogar eine Endnote für ein Lernfeld geben kann. Für uns war das eine sehr gute Erfahrung. Zudem haben wir nach unserem 2. und 3. Platz 2014 etwas Öffentlichkeitsarbeit gemacht und waren in der Lokalpresse vertreten. www.bbz-ploen.de mth

Vielen Dank für das Gespräch!

Foto: privat

Kostenlose Info-Pakete

Mit je bis zu 10 verschiedenen Katalogen + Urlaubsführer mit 300 Anbietern weltweit



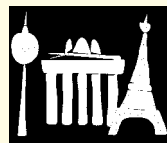
Bauernhof-Urlaub



Wander-Urlaub



Fahrrad-Urlaub



Städte



Familien-Urlaub

Bitte Info-Paket(e) senden für:

- Bauernhof Rad Familie
 Wandern Städte

Einfach Coupon ausfüllen, ausschneiden und senden an:

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG

oder faxen an: **089/370 60 111**

Ridlerstraße 37
80339 München



Absender:

Vorname, Name: _____

Straße, Hausnummer: _____

PLZ, Ort: _____ Telefon: _____





Die Preisträger 2015

Gold:

Metzgerei Augenthaler, Lochham; Metzgerei Boneberger, Ismaning; Städt. Berufsschule des Fleischerhandwerks, München; Metzgerei Böttl, Heimstetten; Landmetzgerei Friedl, München; Metzgerei Gaßner, München; Metzgerei Beate Huber, Kirchheim; Metzgerei & Partyservice Hofberger, Deisenhofen; Metzgerei R. Kuffler, München; Metzgerei Probst, München; Vinzenz Murr, München; Gasthof/Metzgerei Roiderer, Straßlach; Metzgerei Reichlmayr, Lohhof; Metzgerei Ludwig Schelkopf, München; Metzgerei Konrad Sedlmeir, München; Metzgerei Stadler, Garching; Metzgerei Ignaz Vogl, München

Silber:

Metzgerei Magnus Bauch, München; Metzgerei Beck, Ismaning; Metzgerei Frank Burr, München; Metzgerei Hirschvogel, München; Metzgerei Jais, München; Metzgerei Koller & Hözl, München; Martin Muniger Widmann, München; Metzgerei Zimmermann, München

Bronze:

Adolf-Kolping-Berufsschule, München; Metzgerei Dieter Liebold, Haar; Metzgerei Malik, Eching



MÜNCHNER ORIGINALS

Acht Juroren nahmen bei der „Münchner Weißwurstprüfung 2015“ Weißwürste von 28 Betrieben unter die Lupe. 17 Betriebe erhielten die Auszeichnung in Gold, acht in Silber und drei in Bronze.

Einmal jährlich lassen die Betriebe der Metzger-Innung München traditionell hergestellte Weißwürste hinsichtlich ihrer Qualität prüfen. Eine echte Münchner Weißwurst wird nach einer gesetzlich bestimmten Rezeptur hergestellt. Die Prüfung und die Preisverleihung fanden in „Gaßner's Marktstüberl“ auf dem Schlachthofgelände, im Betrieb

des neuen Münchner Obermeisters Andreas Gaßner, statt. Das Prozedere im Vorfeld der Prüfung stellt sich wie folgt dar. Einen Tag vor der Prüfung werden die Würste bei den Metzgereien in der Stadt und im Umland abgeholt, was den Vorteil hat, dass sie nicht für die Prüfung hergestellt werden können. Jeder Betrieb stellt etwa 1 kg Weißwürste (ca. 15 Stück) zur Verfügung. Davon wird die eine Hälfte von den Juroren geprüft, die andere wird im Labor Dr. Böhm chemisch und mikrobiologisch untersucht. Eine fachkundige Jury testet die Würste nach dem DLG-Schema für Brühwürste hinsichtlich Aussehen, Geruch, Geschmack und Konsistenz. Dazu zählten in diesem Jahr: die Metzgermeister Werner Braun und Franz Wimmer, der Wirt Werner Hochreiter, der Küchenchef des Münchner Ratskellers Michael Schubauer, die Veterinäre und Lebensmittelkontrolleure Dr. Peter Jaksch und Dr. Johann Fischer sowie der Re-

dakteur Jossi Loibl und Hannelore Egger (Berufsorganisation der Hausfrauen e.V.) als Vertreter der Verbraucher. Die Höchstpunktzahl pro Wurstprobe beträgt 5,0. „Auch ob der Anteil an Petersilie oder Macis stimmt, wird getestet“, erklärt der Münchner Obermeister Andreas Gaßner und ergänzt: „Die Prüfung ist eine Momentaufnahme, bei der es keine Sieger und Verlierer gibt. Alle Betriebe haben Weißwürste in sehr hoher Qualität hergestellt“. Dass die Münchner Metzger die hohen Ansprüche ihrer Kunden erfüllen, davon ist er überzeugt: „Die Prüfungsergebnisse zeigen jedes Jahr erneut, wie konstant hoch die Produktqualität des Metzgerhandwerks ist.“ Alle Proben wurden fach- und sachkundig mit allen Sinnen begutachtet. „Es wurde sehr hart geprüft und in den Gruppen diskutiert“, betonte Werner Braun, Obermeister der Metzger-Innung Dachau. Die Auszeichnung in Gold erhielten nur die Produkte, die ohne jegliche Beanstandung blieben. Bereits kleine Nuancen kön-

nen zum Punktabzug führen, was die hohe Qualität der Würste an sich aber nicht beeinträchtigt. „Dies macht unsere Prüfung so wertvoll. Hier geht es nicht darum allen Gold zu verleihen. Im Mittelpunkt steht die Ware“, betont Andreas Gaßner. Entscheidend sei aber in erster Linie der Geschmack der Kunden: „Wem die Weißwürste beim Metzger seines Vertrauens schmecken, sollte diese auch weiter dort kaufen, denn der Geschmack des Verbrauchers ist ausschlaggebend. Und wie man an der Laboranalyse sieht, ist an keiner einzigen Weißwurst etwas auszusetzen“, so der Münchner Obermeister. Denn: Auch das Labor Dr. Böhm bestätigte allen Proben eine einwandfreie Qualität. *mth* www.metzgerinnung-muenchen.de



Der Dachauer Obermeister Werner Braun beim Anschneiden der Würste.

Datum 24. - 27.03.2015
Halle 6.1
Stand B10



SO FUNKTIONIERT'S

VIELFALT IN IHRER SCHÖNSTEN FORM

- ➔ Bis zu 24-bahnige vollautomatische Prozesslösung für höchste Effizienz
- ➔ Erstklassiges Produktbild durch schonendes Verfahren und Formstabilität
- ➔ Signifikante Kostenreduzierung durch höchste Portioniergenauigkeit
- ➔ Produktvielfalt automatisiert hergestellt, aber appetitlich wie handgemacht

handtmann
Ideen mit Zukunft.

Vielfalt made by Handtmann. Mehr Infos unter: www.handtmann-anugafoodtec.de



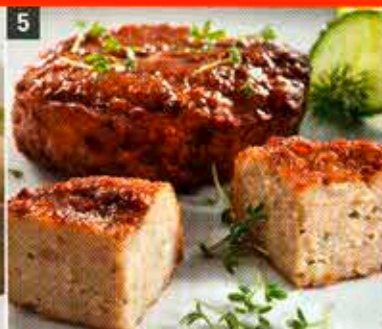
FORMSYSTEME FÜR ALLE FÄLLE

**EFFIZIENT
FORMSCHÖN
GRAMMGENAU
APPETITLICH**



1. Geformte Vielfalt
2. Formsystem MBF1
3. Brotknödel

4. Suppeneinlage
5. Burger wie handgemacht
6. Rundformer RF 440



Formen Sie Ihre Ideen zu Gewinn

- Hohe Effizienz durch vollautomatisches Formen
- Exzellente Produktqualität durch äußerst schonendes Verfahren
- Produktvielfalt durch unzählige Formoptionen, wie rund, eckig und länglich
- Formsysteme für alle Anwendungen von 1 – 24 Bahnen
- Neuer 6 bis 24-facher, Servo antriebener Füllstromteiler im Formsystem 510 für extremste Portioniergenauigkeit auf allen Bahnen
- Deutliche Kostenreduzierung durch einzigartige Portioniergenauigkeit
- Beste Hygienebedingungen durch einfache Reinigung aller Komponenten
- Einfache Synchronisation mit nachgeschalteten Systemen



Seit dem 13.12.2014 gilt die neue Lebensmittelinformationsverordnung (LMIV), die eine verpflichtende Information und Kennzeichnung von 14 Hauptallergenen bei verpackten Lebensmitteln sowie sog. „loser Ware“ erfordert.

HÄUFIGE FRAGEN ZUR LMIV

Bestimmte Zutaten oder andere Stoffe oder Erzeugnisse (wie Verarbeitungshilfsstoffe), die bei der Herstellung von Lebensmitteln verwendet werden und darin verbleiben, können bei manchen Menschen Allergien und Unverträglichkeiten verursachen, die teilweise die Gesundheit der Betroffenen gefährden. 14 dieser Stoffe müssen bei der Kennzeichnung von verpackten und unverpackten Lebensmitteln besonders hervorgehoben bzw. ausreichend darüber informiert werden. Dazu zählen:

1. **Glutenhaltiges Getreide:** Weizen, Roggen, Gerste, Hafer, Dinkel, Kamut oder Hybridstämme davon
2. **Krebstiere** und daraus gewonnene Erzeugnisse
3. **Eier** und daraus gewonnene Erzeugnisse
4. **Fische** und daraus gewonnene Erzeugnisse
5. **Erdnüsse** und daraus gewonnene Erzeugnisse
6. **Sojabohnen** und daraus gewonnene Erzeugnisse
7. **Milch** und daraus gewonnene Erzeugnisse (einschließlich Laktose)
8. **Schalenfrüchte:** Mandeln, Haselnüsse, Walnüsse, Cashewnüsse, Pecannüsse, Paranüsse, Pistazien, Macadamia- oder Queenslandnüsse sowie daraus gewonnene Erzeugnisse
9. **Sellerie** und daraus gewonnene Erzeugnisse
10. **Senf** und daraus gewonnene Erzeugnisse
11. **Sesamsamen** und daraus gewonnene Erzeugnisse
12. **Schwefeldioxid** und Sulphite in Konzentrationen von mehr als 10 mg/kg oder 10 mg/l als insgesamt vorhandenes SO₂, die für verzehrfertige oder gemäß den Anwendungen des Herstellers in den ursprünglichen Zustand zurückgeführte Erzeugnisse zu berechnen sind
13. **Lupinen** und daraus gewonnenene Erzeugnisse
14. **Weichtiere** und daraus gewonnene Erzeugnisse

Wie müssen die Allergene jetzt gekennzeichnet werden?

Die 14 wichtigsten Stoffe oder Erzeugnisse, die Allergien oder Unverträglichkeiten auslösen können, müssen im Zutatenverzeichnis aufgeführt und eindeutig hervorgehoben werden. Alle Pflichtangaben sind an einer gut sichtbaren Stelle deutlich, gut lesbar und ggfs. dauerhaft anzubringen. Sie dürfen nicht durch andere Angaben oder Bildzeichen oder sonstiges eingefügtes Material verdeckt werden. Neu ist, dass es eine Vorgabe für die Schriftgröße gibt: Pflichtangaben müssen mind. in 1,2 mm großer Schrift – bezogen auf das kleine „x“, also den mittleren Buchstaben – gedruckt wer-



den. Neu ist zudem, dass auch bei unverpackter Ware (z. B. an der Bedienungstheke) eine Information über Allergene verpflichtend ist. Neben der schriftlichen Informationsmöglichkeit (auf einem Schild auf dem Lebensmittel oder in dessen Nähe; auf Speise-/Getränkemenüs oder im Preisverzeichnis [Hervorhebung der Angaben bei Fuß-/Endnoten]; durch einen Aushang in der Verkaufsstätte oder durch sonstige schriftliche oder elektronische Lösungen (mit Hinweis bei dem Lebensmittel oder in einem Aushang in der Verkaufsstätte, wie die Angabe erfolgt) ist auch eine mündliche Information möglich.

Wann ist eine mündliche Information ausreichend?

Laut nationaler Verordnung ist in Deutschland die Auskunft zu Allergenen bei loser Ware auch mündlich zulässig. Basis für die mündliche Information muss eine schriftliche Dokumentation sein, die sowohl nachfragenden Verbrauchern als auch den zuständigen Kontrollbehörden zugänglich gemacht werden kann. Weiterhin ist in der Verkaufsstätte auf die mündliche Information und die Möglichkeit der Einsichtnahme in die schriftliche Dokumentation an gut sichtbarer Stelle und deutlich lesbar hinzuweisen. Es bleibt den Anbietern freigestellt, auf welche Art und Weise sie ihrer Dokumentationspflicht nachkommen.

Gibt es Ausnahmen bei der Allergenkennzeichnung?

Die Kennzeichnungspflicht gilt auch für Verarbeitungshilfsprodukte und für die bei der Produktion eingesetzten Hilfsstoffe. Stoffe jedoch, die durch die Verarbeitung oder den Herstellungsprozess ihr allergenes Potenzial verlieren, müssen nicht gekennzeichnet werden. Die Ausnahmen (z. B. Glukosesirup auf Weizenbasis) sind in der LMIV genannt. Bezieht sich die Bezeichnung des Lebensmittels eindeutig auf Stoffe und Erzeugnisse, die Allergien oder Unverträglichkeiten auslösen können, ist keine Angabe notwendig (z. B. Mandelschokolade).

Was passiert mit Lebensmitteln, die noch nach altem Recht gekennzeichnet sind?

Um Lebensmittelabfälle zu vermeiden, können Produkte, die vor dem 13. Dezember 2014 nach altem Recht in den Verkehr gebracht oder gekennzeichnet wurden, unbefristet verkauft werden. *mth/lan*





WISSENS-CHECK TRAINING:



Know-how: Fit für die LMIV



Benennen Sie sechs Hauptallergene, die nach der neuen LMIV gekennzeichnet werden müssen!



Welche Schalenfrüchte (Nüsse) können Allergien oder Nahrungsmittelunverträglichkeiten auslösen? (bitte ankreuzen)



Nennen Sie vier bis fünf Wurstsorten aus Ihrem Betrieb, die keine Allergene enthalten!



Welche Feinkostsalate aus Ihrem Thekenangebot enthalten keine Allergene?



Was ist richtig? In welcher Form sind die Allergene zu kennzeichnen? (bitte ankreuzen)



In welchen Fällen genügt eine mündliche Information der Kunden über Allergene?



Wann ist bei einem Lebensmittel keine Angabe von allergieauslösenden Stoffen erforderlich?

<input type="checkbox"/>	Mandeln	<input type="checkbox"/>	Kokosnuss
<input type="checkbox"/>	Haselnüsse	<input type="checkbox"/>	Pistazien
<input type="checkbox"/>	mind. in 1,2 mm großer Schrift	<input type="checkbox"/>	im Zutatenverzeichnis
<input type="checkbox"/>	nur in der Wochenspeisekarte	<input type="checkbox"/>	durch einen Aushang in der Verkaufsstätte

Nur bei uns erhältlich:

Allergen-Ratgeber



www.fleischnet.de/shop



KOMMUNIKATIV UND KREATIV



Gemeinsam mit ihrer Schulkollegin Rebecca Liedtke kreierte Lena Dibbern von der Hofschlachtere Muhs in Krumbek den „Muffin Burger“ und wurde beim „Homann Snack Star 2014“ Zweite.

Lena Dibbern absolviert ihre Ausbildung zur Fleischerfachverkäuferin nicht in einer typischen Fleischerei, sondern auf dem Biohof der Familie Muhs in der Gemeinde Schönberg im Landkreis Plön. Die Ostsee ist hier nur wenige Kilometer entfernt. Ganz kurz sind hier auch die Wege, die das Fleisch der Tiere hinter sich hat, wenn es in der Theke des Hofladens liegt und verkauft wird. Rund 35 Sauen (Angler Satelschwein), 400 Mastschweine, 30 Rinder sowie Geflügel werden hier in offenen Ställen auf Stroh gehalten. Auch das bestärkte Lena Dibbern in ihrem Wunsch im September 2012 genau hier ihre Ausbildung zu beginnen, die im kommenden Herbst endet. „Nach zwei Wochen Praktikum, bei dem mir die Arbeit sehr gut gefallen hat, stand mein Entschluss fest“, blickt sie zurück. Ausgebildet wird sie vom Landwirt und Fleischermeister Rainer Muhs. Lena Dibbern gefällt an ihrem Beruf vor allem der Kontakt mit den Kunden. Das Geschäft auf dem Hof ist dienstags vor-

mittags und freitags nachmittags geöffnet. An den übrigen Arbeitstagen ist die Auszubildende mit dem mobilen Verkaufsfahrzeug der Hofschlachtere auf Wochenmärkten in Kiel, Schönberg und Plön unterwegs, um auch dort die Kunden von der hohen Qualität von frischem Bio-Fleisch, Bauern-

mettwurst oder Katenschinken zu überzeugen. Rund 40 Wurstsorten stellen je zwei Fleischermeister und -gesellen auf dem Hof her. „Zudem zählt es zu meinen Aufgaben Bestellungen für Großkunden vorzubereiten, z. B. Citti Kiel oder Kunden aus der Gastronomie oder Hotellerie“, berichtet sie.

BURGER MIT KRAUTSALAT

Etwa einmal pro Monat hat sie eine Woche lang Blockunterricht im Berufsschulzentrum Plön. Dort erfuhr sie vom ihrem Fachlehrer Uwe Sielaff (s. Interview S. 9) vom Wettbewerb um den „Homann Snack Star“. „Ich war schon etwas überrascht bei meiner ersten Teilnahme an einem Wettbewerb auf dem Siegereck zu landen, aber ich habe mich sehr darüber gefreut“, betont sie. Zusammen mit ihrer Mitschülerin Rebecca Liedtke recherchierte sie etwas im Internet und kam auf die Idee des „Muffin Burgers“. Dafür wird eine etwas größere Muffinform mit Papierförmchen ausgelegt, Schinken, Zwiebeln und Schnittlauch werden zerkleinert und dann ein Teig aus Mehl, Backpulver, Gewürzen und Streukäse hergestellt. Dazu kommen Eier, geschmolzene Butter, Joghurt und schnittfrischer Krautsalat

von Homann. Nach dem Backen werden die „Muffin Burger“ aufgeschnitten und nochmals mit dem Krautsalat gefüllt. „Den Snack haben wir zweimal in der Schulküche getestet, dann ein Foto gemacht und die Bewerbung losgeschickt – es war ganz einfach“, sagt die Auszubildende, die auch gerne kreativ ist. Und sie bezeichnet sich als teamfähig und belastbar, zwei weitere wichtige Anforderungen in ihrem Beruf. Die Teilnahme am „Homann Snack Star“ war für sie eine gute und wertvolle Erfahrung und sie würde das auch anderen Auszubildenden empfehlen. Gerne würde sie auch nach ihrer Ausbildung in der Hofschlachtere weiterarbeiten: „Die Möglichkeit besteht“, sagt sie zuversichtlich. *mth*

www.hofschlachtere-muhs.de

MARKENSCHAUFENSTER

STILLER
VERSCHLISS-TECHNIK
STA 1500
NEU
Telefon 07268 392

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

WWW.STILLERGMBH.DE

VC999[®]
Innovative Verpackungslösungen
www.vc999.de

PREMIERE IM NORDEN

Erstmals findet vom 15. bis 17. März 2015 parallel zur Internorga in der Halle H des CCH – Congress Center Hamburg die neue Fachmesse FH Nord statt. Auf einer Fläche von 7.000 m² wird die gesamte Prozesskette des Fleischerhandwerks abgebildet.

Dort präsentieren rund 100 Aussteller Produkte, Konzepte, Trends und Innovationen aus den Bereichen Arbeits- und Betriebstechnik, Rohstoffe und Halbfabrikate, Lebensmittelsicherheit & Hygiene, Geschäftseinrichtung, Ausstattung und Umwelttechnik. „Seit dem Wegfall der regionalen Fleischerfachausstellungen wie der „Noffa“ und „Rhewefa“ fehlt Norddeutschland eine Messe für das Fleischerhandwerk. Das neue Konzept der Messe Hamburg schließt diese Lücke und bietet der Branche einen adäquaten Treffpunkt“, sagt J. Bernd Voss, Leiter Messeorganisation von Bäro. Er ist sich sicher, dass die neue Messe von der Strahlkraft der Internorga profitieren wird. Denn: Handwerk, Gastronomie und Hotellerie wachsen immer enger zusammen. Die Bedeutung der FH Nord hebt auch Ludger Glass, Geschäftsführer der Glass GmbH hervor: „Hier treffen wir unsere Kunden und haben die Möglichkeit, auch neue Zielgruppen, die wir auf anderen Messen nur schwer erreichen, persönlich von unseren Produkten zu überzeugen“. Ein weiteres Plus ist, dass die Hamburger Fleischerinnung sowie die Fleischerinnungen aus Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Mecklenburg-Vorpommern die Messe

fördern und ein attraktives Rahmenprogramm entwickelt haben. Für Jens Hauschildt, Leiter Marketing bei Vemag Maschinenbau, macht das die neue Fachmesse besonders attraktiv: „Dass die norddeutschen Fleischerinnungen die Veranstaltung unterstützen, zeigt, dass die FH Nord von allen relevanten Marktteilnehmern positiv aufgenommen wird. Beste Voraussetzungen also für eine erfolgreiche Messe. Wir freuen uns darauf, unsere effizienten, flexibel einsetzbaren Vakuumfüllmaschinen und Vorsatzgeräte in Hamburg zu präsentieren.“

ATTRAKTIVES RAHMENPROGRAMM

Spannende Wettbewerbe sowie informative Workshops und Vorträge kennzeichnen das Rahmenprogramm: Beim **Zerlegewettbewerb** zeigen Fleischergesellen ihr Können. Aufgabe ist es, einen Schweineschinken in seine fünf Hauptteile zu zerlegen und daraus weitere Produkte zu schneiden, z. B. Schnitzel oder Rollbraten. Drei Prüfer beurteilen neben der Schnelligkeit auch die saubere Schnittführung und die Optik der küchenfertigen Produkte. Der Sieger gewinnt einen Platz in einem Meisterkurs der 1. Norddeutschen Fleischerfachschule Hamburg (Wert: 2.600 €). Die Auszubil-

Messe im Profil

- **Wann?** 15. bis 17. März 2015
- **Wo?** Halle H des CCH – Congress Center Hamburg
- **Aussteller:** ca. 100
- **Eintrittspreise:** Erwachsene: 15 €, Berufsschüler: 8 €, Kombi-Ticket Internorga inkl. FH Nord: 31 € (Berufsschüler: 16 €)

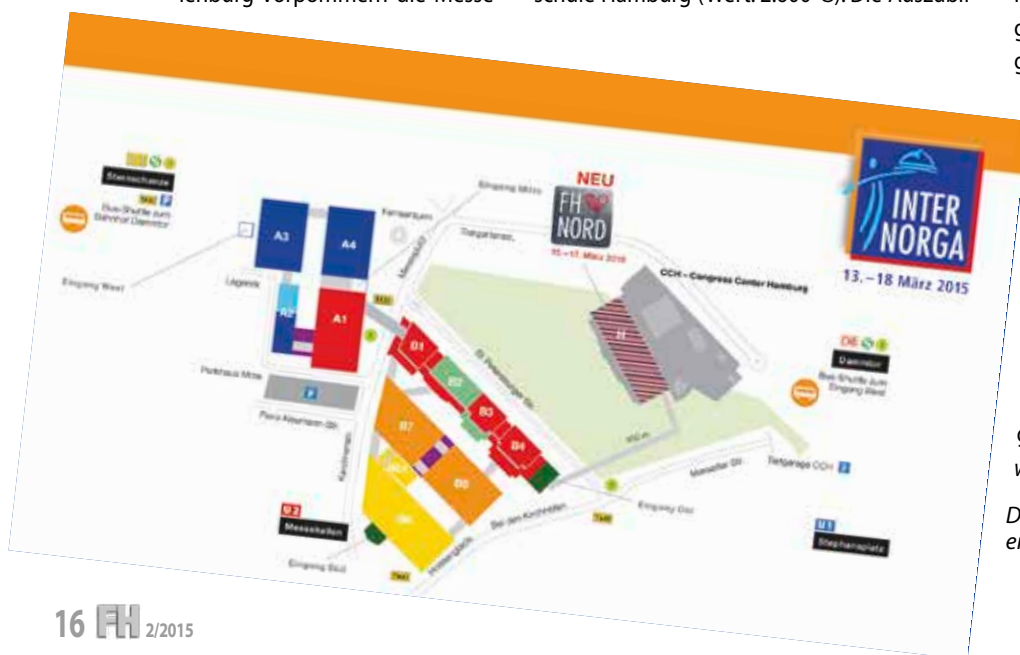
denden norddeutscher Berufsschulen treten im Plattenwettbewerb zum Thema „Barbecue“ gegeneinander an. Dabei müssen Teams aus angehenden Fleischern und Fachverkäuferinnen ansprechende Grillplatten legen. Die Prüfer achten vor allem auf eine einwandfreie handwerkliche Technik sowie individuelle Ideen.

Wurstprüfung: Gesucht werden die beste Leberwurst und der beste Rohschinken. Norddeutsche Fleischerfachgeschäfte mit der „f-Marke“ konnten Wurstproben einsenden. Auf der Messe beurteilen Prüfer der beteiligten Landesverbände die Proben und bewerten neben Geruch und Geschmack, Aussehen und Konsistenz der Erzeugnisse. Hochwertige Produkte werden mit dem Gold-, Silber-, oder Bronzestatus ausgezeichnet, die jeweiligen Betriebe erhalten eine Urkunde.

Workshops: Am Montag, den 16. März 2015, findet vor- und nachmittags je drei Workshops statt. In einem davon gibt der Berater und Trainer Fritz Gempel praxisnahe Tipps zur Erhöhung der Servicequalität im Fleischerfachgeschäft. Welche Chancen sich in Bezug auf gesunde Ernährung für Meisterbetriebe ergeben, erklärt die Dipl.-oec.-troph. Barbara Krieger-Mettbach. Martin Heinzig, Fachmann im Bereich Lebensmittelkennzeichnung, erläutert neueste Richtlinien und berichtet aus der Praxis.

Wurst-Tasting: Hier kommt es auf die Geschmacksnerven der Messebesucher an. Eine im Vorfeld entwickelte „Messe-Wurst“ wird am Stand der norddeutschen Fleischerverbände zum Verkosten angeboten. Dabei gilt es die Hauptzutaten herauszuschmecken. www.fh-nord.de

Die Messe findet nur wenige Gehminuten entfernt von der Fachmesse „Internorga“ statt.





**Bizerba
PHILIPP GÜLTZOW**

*stv. Geschäftsbereichsleiter
Retail*

Zwei Gründe gaben den Ausschlag für eine Beteiligung: Zum einen können wir auf der FH Nord die Kontakte zu unseren langjährigen Bestandskunden pflegen und unsere Kernzielgruppe bestmöglich erreichen. Die Unterstützung der norddeutschen Fleischerinnungen unterstreicht die Bedeutung dieses Branchentreffs für Norddeutschland. Die Kombination mit der Internorga als wichtige Messe für den Außer-Haus-Markt macht eine Beteiligung für uns noch attraktiver.

**CT Cliptechnik
VOLKER STEINKAMP**

Geschäftsführer

Wir finden es wichtig und notwendig, dass im norddeutschen Raum wieder eine Informationsmesse für das fleischverarbeitende Gewerbe stattfindet. Wie wichtig und erfolgreich solche Messen sind, zeigt die Süffa im Süden der Republik. Hier treffen Kunden in einer ruhigen und lockeren Atmosphäre abseits vom täglichen Geschäft auf den für sie zuständigen, zum Teil bekannten, Ansprechpartner. Für viele Entscheidungsträger im Handwerk ist die IFFA in Frankfurt aufgrund der enormen Produktvielfalt und der damit verbundenen Standgröße unpersönlich geworden.

**Hagola
EDGAR HANKEN**

Verkaufsleiter

Mit der Übernahme von akf Ladenbau 2011 haben wir zusätzlich zu unserer bewährten Produktpalette für die Gastronomie- und Bäckereibranche die Produktion von Fleischkühltheken übernommen und in den letzten

Jahren „bewährtes AKF-Know how“ konsequent weiterentwickelt. Wir denken dass die FH Nord ein idealer Schauplatz ist, unsere neuen Fleischkühltheken für Fleisch, Wurst, Feinkost, Fisch und Käse dem interessierten Fachpublikum zu präsentieren. Die Internorga als parallel stattfindende Fachmesse für den Gastronomie- und Bäckereibereich, auf der wir bereits seit vielen Jahren vertreten sind, sehen wir als ideale Ergänzung.



**A. Handtmann
Maschinenfabrik
GERD KUNKEL**

*Verkaufsleiter
Deutschland*

Die FH Nord ist eine attraktive Messe, um unsere Handwerkskunden im Norden Deutschlands zu erreichen und sie füllt die Lücke, welche die „Noffa“ Hannover hinterlassen hat. Zudem sind die Kunden aus dem Gastro- und Großküchenbereich für uns von Interesse.

**Moguntia-Werke
HUBERT STUMPF**

Marketing

Lange bot der Norden Deutschlands für Fleischerfachgeschäfte keine Plattform sich kompakt über Neuigkeiten aus der Branche zu informieren. Wir möchten unseren Kunden, und allen die es werden möchten, die Möglichkeit geben, sich über unsere Neuigkeiten und das gesamte Portfolio zu informieren. Moguntia wird mit einem kompetenten Team aus Außendienst- und Fachberatern sowie Technologen vor Ort sein, um auf die speziellen Belange der Besucher eingehen zu können.

**Seico Verkaufsfahrzeuge
TIM SOMBERG**

Geschäftsführer

Das Fleischerhandwerk im Norden ist eine wichtige Zielgruppe für uns. Wir wollen die Gelegenheit nutzen, möglichst vielen Interessenten unsere Vorstellungen vom modernen mobilen Verkauf zu präsentieren. Wir suchen den Dialog und sind auch für individuelle Wünsche und Ideen sehr gerne gesprächsbereit.



**Wiberg
HARALD BENDER**

Fachberater

Als die erste Messe für das Fleischerhandwerk im Norden, ist sie für uns die ideale Plattform, um die Zielgruppe Gewerbe direkt zu erreichen und maßgeschneiderte Produkte wie Konzepte vorzustellen. Diese Gelegenheit dürfen wir uns nicht entgehen lassen!

**Miveg
JENS WITTKÉ**

Vertriebsleiter

Die FH Nord als neue Fachmesse für das Fleischerhandwerk im Norden ist für uns zentrale Veranstaltung in dieser Region. Wir wollen dort „Safer Siegel“ als Marke im Norden zeigen und dauerhaft etablieren. Dies ist eine Marke, die es sich zum Ziel gesetzt hat, das Thema Siegel bzw. das Verpacken von kalten und warmen Speisen mittels einer versiegelten Schale zu promoten. Die Messebesucher dürfen also gespannt sein.

WARUM SIND SIE ALS AUSSTELLER AUF DER „FH NORD“ VERTRETEN?

Fotos: privat

Kein Austrocknen mit
WALORIN S
für Mettwurst



Räucherbare Kunststoffhülle mit natürlichem Aussehen

WALORIN für
Fleisch-, Blut- und
Leberwurst...



EASY FRESHBOX
Frischhaltefolie



Vorführungsvideo auf www.budenheimer.com

BUDENHEIMER®



15.-17. März 2015

HALLE H STAND 217

Unsere Produkte sind auf
der FH NORD vorgestellt

Bizerba

PHILIPP GÜLTZOW

stv. Geschäftsbereichsleiter Retail

Dieses Jahr konzentrieren wir uns besonders auf die Herausforderungen bei der Umsetzung der LMIV. Neben dem Warenwirtschaftssystem .CWS präsentieren wir die entsprechenden Endgeräte wie die Bedienwaagen der X-Class und den Auszeichner GLPmaxx 80. Zudem zeigen wir unser Waagen- und Schneidemaschinenportfolio sowie Maschinen für die Fleischverarbeitung – inkl. passender Finanzierungsmöglichkeiten für die Geräte.



CT Cliptechnik VOLKER STEINKAMP

Geschäftsführer

Speziell für Handwerk und Mittelstand bieten wir

ein komplettes Maschinen- und Zubehörprogramm das keine Wünsche im Bereich Clipverschlusstechnik offen lässt. Als Weiterentwicklung stellen wir dort erstmals unseren CDC Easy Plus vor: eine Kombination aus Tischdoppelclipper und Halbautomat für die Produktion von Natur- und Kunstdärmen (Kaliber 25 bis 105 mm).



Hagola Gastronomie-Technik

EDGAR HANKEN

Verkaufsleiter

Im Mittelpunkt unseres Messeauftritts stehen die neuen Fleisch-

Kühltheken, die für bestes Warenklima bei Fleisch, Wurst, Feinkost, Fisch und Käse sorgen und speziell für den Einsatz in Fleischereien und Frischfleischabteilungen im Lebensmitteleinzelhandel entwickelt wurden. Die Kombination aus robuster Edelstahlausführung (Warenbereich und Unterkonstruktion), eleganter Glasfront (als

WIE STELLT SICH IHR MESSEAUFTTRITT GENAU DAR?

Kipp- oder Hebescheiben in gewölbt, schräg oder eckig) und einem effizienten Technikpaket (Differentialkühlung oder Kältesee-technik) sorgt für einen rundum gelungenen Rahmen für frische Fleischerzeugnisse und edle Delikatessen. Aber auch unser Showcasenprogramm kommt nicht zu kurz: Die individuell auf die unterschiedlichen Produkte abgestimmten Einzelmodule ermöglichen die perfekte Lagerung (kalt oder warm) und Präsentation der einzelnen Speisen. Ergänzend zu den gekühlten Showcase-Varianten sorgt die Warmausgabe auf Basis der Hagola-Bain Marie mit Rundum-Isolierung der Edelstahlwanne, einem leistungsfähigen Heizelement und der automatischen Wasserstandregulierung mittels Sensor für eine gleichbleibende, optimale Ausgabetemperatur der Speisen.

A. Handtmann Maschinenfabrik GERD KUNKEL

Verkaufsleiter Deutschland,

Handtmann wird Lösungen für die Zielgruppe im Bereich Füllen und Portionieren zeigen sowie interessante Vorsatzgeräte für moderne Fleisch- und Wurstprodukte, etwa einen automatischen Rundformer zur wirtschaftlichen Herstellung geformter Produkte wie Burger, Bällchen usw. Ergänzend dazu bieten wir mit Handtmann Finance optimale Finanzierungslösungen für diese Zielgruppe an. Im Mittelpunkt unseres Messeauftritts stehen ergänzend zu unserer Portionier-technologie diese vielseitigen Vorsatzgeräte, wie Rundformer und Dosiersysteme für eine breite Produktpalette. Wir zeigen eine Bandbreite von Vakuümfüllern und Vorsatzgeräten für den kleineren Fleischerbetrieb bis zum expandierenden Betrieb mit Catering und Filialen.

Moguntia-Werke HUBERT STUMPF

Marketing

Die Nähe zur Internorga, bei der wir als Moguntia Food Service-Division vertreten sind, ist ein Vorteil, da sich hier Metzger und Gastronomie zur Metzgergast-

ronomie verbinden. In der Produktion setzt Moguntia zunehmend auf den Austausch von E-Nummern gegen natürliche Derivate. Hier haben wir einen deklarationsfreien Frischhalter mit dreidimensionaler Wirkung entwickelt. Im Feinkostsegment halten zwei neue Marinaden Einzug, bei den Starterkulturen gibt es eine Schnellreifekultur mit perfekter Aromausbildung. Aus dem Küchensegment zeigen wir mit Perlet® Kokos eine geschmackvolle Ergänzung, nicht nur für asiatische Zubereitungen. Mit dem Fix für Currywurst steht eine pasteurisierfähige Currywurstsauce, für Currywurst in der Fertigpackung, zur Verfügung. Einige Produkte können verkostet werden.



Seico Verkaufsfahrzeuge

TIM SOMBERG

Geschäftsführer

Wir zeigen unsere neueste Serie mobiler Geschäfte mit ca. 5 m Verkaufstresen.

Besonders interessant ist hier unser spezielles Gesamtkonzept für möglichst hohe Zuladung bei einer überzeugenden Innenraumgestaltung und einer herausragenden Kühlung. Neueste LED Beleuchtungssysteme runden das Thema ab.

Wiberg

HARALD BENDER, *Fachberater*

Wiberg präsentiert auf der Messe Geschmack in Hülle und Fülle. Im Mittelpunkt stehen vor allem die innovativen Produkte: eine breite Palette an geschmacklich unterschiedlichen Marinaden für das sommerliche Grillvergnügen, Wiberg Deco Quick® als geschmackvolle Dekorummhüllung für Wurst- und Käseprodukte sowie unsere Currywurst Sauce als Komplettlösung.

Miveg

JENS WITKE

Vertriebsleiter

Schwerpunkte sind unsere individuellen Siegelmaschinen-Konzepte, die unter der Marke „Safer Siegel“ präsentiert werden. Bei uns dreht sich alles ums Verpacken und den Transport kalter und warmer Speisen – egal ob Suppe, Tagesgericht mit Beilagen oder Salat. Wir sehen uns als ersten Ansprechpartner für den Take-Away-Bereich und zeigen verschiedene Verpackungslösungen.

WARUM IST DAS FLEISCHERHANDWERK EINE ATTRAKTIVE ZIELGRUPPE FÜR SIE?

Miveg

JENS WITTKÉ, Vertriebsleiter

Der Take-Away-Bereich wird für Fleischereien immer wichtiger. Er sorgt für zusätzliche Auslastung und liefert für viele Betriebe entscheidende Umsatzzahlen. Wir bieten mit unserem Siegelmaschinen-Startpaket eine Systemlösung für die „Heiße Theke“ an: eine kompakte Siegelmaschine, Siegelrahmen, die passende Siegelfolie sowie zwei Kartons Menüschalen. Wir sehen in den nächsten Jahren für das Safer Siegel-Konzept große Potenziale in diesem Wachstumsmarkt und wollen dies aktiv bewerben.

A. Handtmann Maschinenfabrik

GERD KUNKELE

Verkaufsleiter Deutschland

Ganz einfach: Zum einen, weil viele aufgeklärte Verbraucher nach wie vor bzw. wieder verstärkt auf Qualität vom „Fleischer ihres Vertrauens“ setzen und zum anderen weil sich durch Catering erweiterte Anwendungsbereiche für das Fleischerhandwerk ergeben und wir mit unserer Technologie das Passende anbieten.

Seico Verkaufsfahrzeuge

TIM SOMBERG

Geschäftsführer

Es verfügt über eine lange Tradition und großartiges Know-how. Viele Fleischer versuchen, den Herausforderungen des Discounts ihre Stärken gegenüberzustellen und hier sehen wir insbesondere für den mobilen Verkauf noch zahlreiche Chancen. Regionalität und Qualität können so hervorragend präsentiert werden. Wir unterstützen dabei gerne und bringen unsere Ideen aus 25 Jahren Erfahrung mit ein.



Mischwerkzeuge per Hand wechseln:

Mit der neuen Handspannmutter ist es bei allen Feinkostmischern und Tumbleren von *Glass* möglich, Mischwerkzeuge ohne zusätzliches Werkzeug ein- und auszubauen. Um die nötige Spannung aufzubringen, gibt es ein zentrales Gewinde auf der Mischwelle. Dort wurden Mischwerkzeuge bisher meist mit Hutmutter und Maulschlüssel gespannt. Mit der neu entwickelten Handspannmutter kann die zur sicheren Spannung aufzubringende Kraft erzeugt werden. Dazu ist in der Mutter ein Planetengetriebe im

Einsatz, welches das mit der Hand erzeugte Drehmoment um das sechsfache verstärkt. Mit dem Verzicht auf Werkzeuge entfällt das Identifizieren, Lagern, Kontrollieren und Reinigen der Handwerkzeuge. Die Handspannmutter ist bei neuen Maschinen verfügbar, kann aber auch bei vorhandenen Maschinen nachgerüstet werden. **Halle H, CCH, Stand 325**

Technik für mehr Vielfalt: Die Themen „Portionieren, Dosieren und Formen“ greift *Handtmann* auf der Messe auf und trägt so dem Trend zu mehr Vielfalt in der Produktpalette des Fleischerhandwerks Rechnung. Gezeigt wird etwa der Vakuumfüller VF 608 plus mit Handdosierventil, der sich für ein flexibles Dosieren in Becher, Schalen, Gläser, Dosen oder von Belägen auf Fertigprodukten eignet. Das Dosierventil lässt flüssige oder pastöse Massen durch, wahlweise mit Grobeinlagen und ermöglicht neue Produkte, auch für Partyservice und Catering. Klößchen, Bällchen, Hamburger oder Cevapcici gelingen mit dem Rundformer RF 440, der für eine hohe Produktionsleistung, Gewichtsgenauigkeit und Formtreue steht. Damit lassen sich Produkte mit einem Durchmesser von 10-94 mm herstellen (Portionierleistung: bis 150 Portionen/Min.). Das Gerät ist mit drei verschiedenen Strukturwalzen lieferbar, die sich in der Oberflächenperforierung unterscheiden und somit eine größere Vielfalt an Produkt-oberflächen und -aussehen schaffen.

Halle H, CCH, Stand 221



Fotos: Glass, Wiberg, Handtmann

Geschmack in Hülle und Fülle:

So lautet das Motto des Messeauftritts von Wiberg. Der Geschmackspezialist stellt z. B. die Primofresh Marinaden auf Emulsionsbasis mit langanhaltendem Glanz und guter Haftbarkeit, die Grillfix Trockenmarinaden in zahlreichen Geschmacksvarianten, die schneid- und slicerfähigen Deco Quick® Umhüllungen für Kochpökelfleisch, Brüh- und Rohwurst, Pasteten und Käse sowie eine Komplettlösung im Snacking-Bereich vor. Dabei handelt es sich um die Currywurst Sauce, mit der ein geschmackvolles Gesamtpaket des beliebten Wurstsacks für die Heiße Theke, das Catering oder den Partyservice zur Verfügung steht. **Halle H, CCH, Stand 203**



ERSTE NORDDEUTSCHE
FLEISCHERFACHSCHULE
AUSBILDUNGSZENTRUM
HAMBURG

Wir machen Meister!

Seit über 50 Jahren bilden wir Fleischermeister aus – bis heute über 3.300.

Viele unserer Absolventen haben die Chance genutzt und sich mit dem Meistertitel erfolgreich selbständig gemacht oder Führungspositionen in Handel und Fleischwirtschaft eingenommen.

Die Ausbildung in unseren Kursen basiert auf einem hohen fachlichen Niveau und einem Miteinander, das von Respekt und Menschlichkeit geprägt ist.

Norbert Latz
Pädagogischer Leiter

Dr. Joachim Drescher
GF Fleischerinnung, Hamburg

Interessiert? Mehr Informationen unter:

www.fleischer-hamburg.de

FEURIGER DAUERTREND

Alle, die an der Bedienungstheke erfolgreich sein wollen, müssen sehr gute Fachkenntnisse aufweisen. Vor allem, wenn es ums Thema Grillen geht, können Fachkräfte ihre Kompetenz beweisen und aktiv umsatzfördernd handeln.

Saftige Nackensteaks vom Schwein und deftige Bratwürste stehen in der Grill-saison auf der Hitliste ganz oben. Der Wunsch nach Abwechslung steigt mit wachsender Zahl der Grillbegeisterten. Schwein, Rind, Kalb, Lamm, Pute sowie Hähnchen in unterschiedlichen Variationen sind gewünscht, aber auch Meeresfrüchte, Fischfilets und Vegetarisches bereichern die Grilltheken überall in der Republik. Kaum noch ein Kunde gibt sich heute mit einfachen Schweinebauchscheiben oder Koteletts zufrieden. Gefordert sind marinierte Grillspezialitäten in unterschiedlichen Geschmacksrichtungen. Dabei helfen raffinierte Gewürzmischungen und Marinaden die Angebotsvielfalt zu erhöhen. Bevor mit einer verkaufstarken Präsentation aufgewartet werden kann, haben Mitarbeiter in der Vorbereitungsküche und im Verkauf die Qual der Wahl. Es ist z. B. zu entscheiden, welches Fleisch oder Steak wie gewürzt wird. Ist es eine Ölmarinade, die zum Schweinebauch passt oder eher eine Trockenwürzung? Welche Geschmacksrichtung passt zu welchem Fleisch? Sollen Gewürze grobkörnig oder fein sein? Oft sorgt die eigene Gewürzvielfalt im Lager für Verwirrung. Daher ist es ein Muss, sich vor der Grill-saison eingehend mit dem Thema zu beschäftigen. Bei Gewürzen, Marinaden und Toppings bietet etwa Heiner Kampmann-Eversmann, Produktentwickler der *Avo-Werke* Hilfestellung an. Der Fleischermeister und Betriebswirt sorgt für Klarheit, wenn es um die unzähligen Arten von Würzungen geht. Es gibt Gewürzmischungen, -zubereitungen, -aromen, -salze und Würzsoßen. (s. Kasten rechts oben)



FÜR EINEN GLANZVOLLEN AUFTRITT



WIBERG®

Primofresh:
die Frischen für vorverpackte Spezialitäten

Primobel:
die Glanzprodukte in der Theke

Primolio:
die hochwertigen Marinaden

Grillfix:
die Funktionellen für wirtschaftliches
Marinieren

www.wiberg.eu  



Die Messe für
das Fleischerhandwerk
im Norden

Besuchen Sie uns auf der
FH NORD in Hamburg:
Halle H, Stand 203

15. - 17. März 2015
fh-nord.de

Grillspezialitäten würzen, aber wie?

- **Gewürzmischungen** bestehen ausschließlich aus Gewürzen. Gewürzzubereitungen oder -präparate sind Kombinationen von einem oder mehreren Gewürzen mit anderen geschmacksgebenden und/oder -beeinflussenden Zutaten – auch technologisch notwendigen Stoffen. Sie enthalten mind. 60 % Gewürze.
- **Gewürzaromen** werden mit geeigneten Extraktionsmitteln aus Gewürzen gewonnen und enthalten Aromaextrakte und/oder natürliche Aromastoffe.
- **Gewürzsalze** sind Mischungen aus Speisesalz mit Gewürzen und Gewürzzubereitungen bzw. -präparaten. Sie enthalten mind. 25 % Gewürze und über 40 % Speisesalz.
- **Würzsoßen** sind fließfähige oder pastenförmige Zubereitungen aus zerkleinerten oder flüssigen Zutaten mit ausgeprägt würzendem Geschmack.

Da zahlreiche Grillspezialitäten mit Marinaden gewürzt werden, sollten die beiden großen Gruppen und ihre wesentlichen Unterschiede bekannt sein:

- **Ölmarinaden** sind pflanzliche Öle, wie etwa Rapsöl und/oder gehärtete Fette, in Verbindung mit Würzkomponenten.
- **Emulgierte Marinaden** sind Kombinationen von Ölen, Wasser, Verdickungsmitteln, modifizierter Stärke und kompletter Würzung.

Marinaden werden bei Grillartikeln gerne eingesetzt, da sie die gleichmäßige Saftigkeit des Grillguts unterstützen. Sie werden vom Fleisch aufgenommen, so dass die Würzkraft und das Aroma bis in den Kern durchdringen. Zudem ist es einfach sie gleichmäßig zu verteilen. In den Bedientheken führen Ölmarinaden die Beliebtheitskala an. Sie sorgen dafür, dass die Fleischstruktur bei Steaks, Spießen & Co. klar erkennbar ist. Der Kunde hat nicht das Gefühl, dass unter der Marinade etwas versteckt wird. Der Würzwert der Ölmarinade sollte aber an erster Stelle stehen.

LUST AUF NEUES WECKEN

Zwar haben sich Paprika-, Kräuter-, und mediterrane Marinaden einen festen Platz in der Theke erobert, die Kunden sind aber aufgeschlossen für Neues und probieren auch Ausgefallenes. So sind Grillartikel, die z. B. eine Länderaktion begleiten, beliebt – egal ob mit einer südamerikanisch angehauchten Marinade oder eine Marinade „Bangkok“ mit Asia-Touch verfeinert. Bewährt haben sich auch Geschmacksrichtungen mit Schwarz- oder Weizenbier. Hier gibt es von den *Avo-Werken* etwa die Newcomer-Würztoppings „Weizenbier“ und „Schwarzbier“. Die geschmacksgebenden Komponenten sind die Biersorten, feine Gewürze, Speisesalz, Rapsöl und Speisesenf. Zum Untermengen, Auftragen oder Einstreichen wird eine Zugabe von 120 g/kg Ausgangsmaterial empfohlen. Mit Biermarinaden gewürzte Nackensteaks, Spareribs, Grillfackeln und fleischige Spieße sind besonders zart und lecker. Auch Hax'n und bayerischer Krustenbraten

lassen sich durch die hopfige Schwarzbiernote verfeinern. Aber auch weitere Unternehmen haben sich für die bevorstehende Grillsaison einiges einfallen lassen – hier eine Auswahl von Neuheiten: *Dr. Oetker Professional* bietet unter der Marke „Fleischer“ zwei neue Produkte an. Die „Grill-Marinade Paprika“ im Beutel kann der Kunde in Öl anrühren und damit sein Grillgut bestreichen. Sie ist mit Paprika, Knoblauch, weißem Pfeffer, Cayennepfeffer und Kräutern abgeschmeckt und verfeinert Fleischsorten aller Art sowie Beilagen und Dips. Als Saisonartikel sind ab April außerdem die cremigen Dips Frühlingskräuter und Tzatziki erhältlich. Neu in der Range der servierfertigen Saucen ist die Exklusiv Knoblauch-Sauce, die sich neben Fleisch auch zu Fisch, Raclette, Fondue oder für Salate eignet. Zu dieser Range zählen auch Barbecue-, Curry-, Sweet Mustard-, Hot Chili-, Zigeuner- und Schaschlik-Sauce sowie Tomaten-Ketchup. Zwei Saucen davon befinden sich in einer Glasflasche, zwei werden in einer praktischen Squeeze-Flasche angeboten. Die Marinaden Bali, Sereh und Delikata von *Frutarom Savory Solutions* bringen Abwechslung auf den Teller. Für fernöstlichen Geschmack sorgen Bali und Sereh, Delikata setzt auf den Trend nach traditioneller deutscher Küche. Alle drei sind vielseitig einsetzbar – egal ob für Grillspezialitäten oder Pfannengerichte – und enthalten keine geschmacksverstärkenden Inhaltsstoffe. Das indonesische Street-Food-Gericht Saté – marinierte und gegrillte Fleischspiele – inspirierte die Produktentwickler zur Marinade Bali. Diese schmeckt ausgeprägt nach Erdnüssen, enthält aber keine allergenen



Wiberg



Frutarom Savory Solutions



Avo-Werke



Moguntia



Nubassa

Bestandteile, und passt etwa zu Spießen aus Schweinefleisch, Geflügel, Lamm oder Shrimps. Zitronengras und Nuancen von Sojasauce sind typisch für die säuerliche-frische Variante Sereh. Der rustikale Zwiebelgeschmack der Marinade Delikata harmoniert etwa zu Lammgerichten, Schwein, Rind sowie Heilbutt.

Saisonalität, Natürlichkeit und Frische zählen für das *Hela Gewürzwerk Hermann Laue* zu den aktuellen Trends. Die Gewürze werden täglich 30 km vom Werk entfernt im Hamburger Hafen angeliefert und nach intensiver Prüfung in kürzester Zeit vermahlen und weiterverarbeitet. Das Portfolio umfasst mehr als 1.000 Einzelartikel. Im Premiumgewürz-Sortiment wird dem Frische-Aspekt auch durch das Angebot unterschiedlicher Verpackungsgrößen Rechnung getragen. Beispiele dafür sind Chiliringe rot-chinesisch, Curry Ceylon Taste oder Bio Muskatnuss gemahlen. Exklusive Gewürze und Mischungen, die nicht täglich eingesetzt werden, gibt es in halben Dosen. Gecoatete Produkte, wie *Hela Kutschersteak*, *Argentina-Gewürzmischung* oder das *Fischgewürz* helfen bei der frühzeitigen Vorbereitung von Gerichten und verhindern das Austreten von Säften. Alle Produkte enthalten keine deklarationspflichtigen Zusatzstoffe.

Schärfebetonte Würzungen bei Grillspezialitäten bieten die Möglichkeit, sich geschmacklich von Markt- und Discounterware abzuheben. Gerade bei jüngeren Kunden fallen oft Begriffe wie Chili, Jalapeño oder Cayenne. Bei *Moguntia* lässt sich dieser Trend anhand der Produktpalette nachverfolgen. Klassiker sind Würzungen wie das Grill- und Braten Gewürzsalz Spicy, das

Feinkostgewürz *Pusztarella*, eine Würzung für *Cevapcici* und paprikabetonte Halbdauer- und Bratwurstsorten oder die scharfe Würzung *FeuerLing®*. In den 90er-Jahren folgten der erste kaltlösliche *Chili con Carne-Compound* „Dinner for Two“, das *TexMex-Gewürzsalz*, die Würzcreme-Pasten *Aromette Rio* und *Spare Ribs* sowie die *Aromette® Cayenne Würzcreme-Paste CL* und *Aromette® Chili-Orange*. Nach dem Jahr 2000 etablierten sich asiatische Würzungen wie die Fertigmarinade *Marinette® Fi®Asia 7* Kostbarkeiten, *Marinette® Asia süß-sauer CL* oder *Marinette® Asia Honig-Sesam Hf CL*. Für den Theken-Zusatzverkauf gibt es die *Sweet Chili Sauce*, *Currywurst/BBQ Sauce* und die *Barbecue Sauce Americana*. Weitere Saucen und Würzcremepasten für die Grillsaison 2015 sind in Planung.

Für die Grillzeit bietet das *Nubassa Gewürzwerk* die *Marinade Quicksoft Bier CL* mit einer neuen, würzigen Geschmacknote. Die Würzcreation mit intensivem Hopfen- und Malzgeschmack verwandelt Schweine-, Rind- und Geflügelfleisch in Grillvariationen mit einem typisch herben Aroma. Die Marinade besteht aus ungehärtetem Fett, Gewürzen und reinem Meersalz und verleiht dem Fleisch eine ansprechende Optik und Glanz. Außerdem stabilisiert sie die Haltbarkeit und die Frische des Fleisches. E-Nummern, Glutamat, Gluten, Lactose, Milcheiweiß und künstliche Farb- und Konservierungsstoffe sind nicht enthalten.

Schmackhaft und effizient verwandeln die Marinaden von *Wiberg* Grillspezialitäten kulinarisch und optisch zu Leckerbissen. Für vorverpackte Spezialitäten eignen sich die *Primofresh*



Hela Gewürzwerk Hermann Laue

Marinaden auf Emulsionsbasis, bei denen die Aromen der Gewürze durch die stabile Wasser-Öl-Emulsion gut vom Fleisch aufgenommen werden. Das Geschmacksspektrum reicht hier von frischer Curry- und Ingwernote über Spare Ribs-Kompositionen bis zu pilzbetonten Nuancen. Die Primobel Ölmarinaden in Varianten von Italia bis Chili und Kräuter verleihen dem Fleisch einen appetitlichen Glanz und sind leicht zu verarbeiten. Sie garantieren dank integrierter Frischhaltung langen Genuss. Leicht zu verarbeiten sind auch die flüssigen Primolio Marinaden, die gut am Grillgut haften und in der Theke verkaufsfördernd wirken. Sie sind hitzebeständig und schützen das Fleisch vor Oxidation und Vergrauung. Bei den Grillfix-Trockenmarinaden sorgt ein spezieller, natürlicher Wirkstoff für Gelingsicherheit und Zartheit. Die Komplettmischungen sind durch ihre rasche Verarbeitung und geringe Zugabemenge wirtschaftlich und garantieren durch die Zugabe von Speiseöl am Ende des Verarbeitungsprozesses optischen Glanz.

ZUSATZNUTZEN BIETEN

Eine optimale Vermischung aller Zutaten der Öl/Wasser-Emulsionen mit sichtbaren Kräuter- und

Gewürzanteilen gewährleistet eine fein-cremige Konsistenz mit guter Standfestigkeit. Auch Premiumprodukte, wie Marinaden mit dreierlei Pfeffer oder mit Trüffel und kaltgepresstem Rapskernöl steigern die Wertigkeit der angebotenen Grillspezialitäten in der Theke und können die Kunden überzeugen. Dabei sollte man das Fachwissen „nebenbei“ professionell in das Verkaufsgespräch einbinden. Auf diese Weise wirkt die Beratung nicht belehrend. Das kommt gut bei den Kunden an. Auch Warenkunde und nützliche Tipps für die Zubereitung oder Weiterverarbeitung des Eingekauften lockern das Verkaufsgespräch auf und signalisieren dem Kunden ein hohes Maß an Kompetenz.

Das gilt neben dem Gespräch an der Theke auch für den Bereich Catering- und Partyservice, in die man das Thema Grillen zudem umsatzfördernd einbringen kann. Das hat vor einigen Jahren auch ein Leipziger Fleischermeister getan. Sein Ziel war es, einen Grill zu entwickeln, der ohne qualmenden Rauch auskommt und nebenbei seinen Bratwurstumsatz ankurbelt. Er entwickelte ein für Metzger interessantes Patent für einen optisch ansprechenden Tischgrill („Lotusgrill“). Dieser ist nicht nur

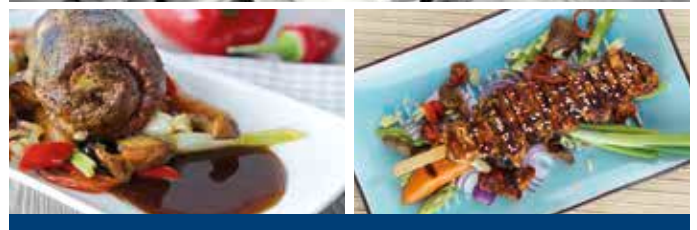
besonderes im Design, sondern zeichnet sich durch bestimmte technische Merkmale aus, z. B. eine Belüftung, welche die Rauchentwicklung durch Sauerstoffzufuhr unterbindet und die Grillkohle durch ein bestimmtes Brennkammersystem hinter Gitter hält. Funkenflug und Brandgefahr sind so ausgeschlossen – der typische Grillgeschmack bleibt. Der Grillrost ist durch zwei Schließen fixiert, so dass auch beim Umstürzen keine glühende Kohle herausfällt. Selbst die Grilltemperatur ist per Luftzufuhr steuerbar. Diese Grills eignen sich auch zum Einsatz in der gehobenen Gastronomie oder im Partyservice. Erfolgreiche Beispiele aus dem Catering belegen, dass Gäste begeistert sind, wenn sie ihr Grillgut am eigenen Tisch selbst zubereiten können. Die Grills gibt es in zwei Größen und sechs Farben. Sie werden mit Brennpaste entzündet

und mit einer kleinen Menge Kohle beheizt. Es ist also oft kein Nachteil bewährte Ideen anderer Branchen zu übernehmen: um seinen Bierumsatz zu steigern verleiht ein Getränkelieferant Bierzelttische, die Kaffeerösterei die Kaffeemaschine und der Metzger Grillgeräte. So liegen nicht nur Mehrumsätze im Bereich des Möglichen, sondern auch eine stärkere Kundenbindung. *mth/Astrid Schmitt*



Nützliche Links

www.avo.de
www.fleischer-feinkost.de
www.frutarom.com
www.hela.eu
www.moguntia.de
www.nubassa.de
www.wiberg.eu



Mehr für Sie drin

Gewinnen und begeistern Sie Kunden mit ausgereiften Ideen und einer einzigartigen Vielfalt für Fleisch, Wurst, Fisch, Convenience!

FRUTAROM Savory Solutions GmbH
 Siemensstraße 1 · 70825 Korntal-Münchingen
 sginfo@frutarom.com · www.frutaromsavory.com

FRUTAROM
 SAVORY SOLUTIONS
 Gewürzmüller GEWÜRZMÜHLE
 NESSE

MIT FRISCHE BEGEISTERN

Viele Fleischereien steigern durch hochwertige Mittagsgerichte ihren Umsatz. Erfolgsfaktoren dabei sind u. a. Frische sowie effizient eingesetzte Küchentechnik.

Etwa zwei Drittel aller deutschen Fleischereien verwöhnen ihre Kunden mit warmen Imbissklassikern und wechselnden Mittagsgerichten aus der Heißen Theke bzw. einer speziellen Speisenpräsentation, die in die Thekenzeile integriert ist. Einige davon haben die umsatzträchtigen Potenziale in diesem Bereich erkannt und bieten frisch zubereitete Speisen – vor allem in stark frequentierten Lagen wie Einkaufszentren – sogar bis in die Abendstunden an. Es gibt aber auch noch Fleischerfachgeschäfte, in denen diesbezüglich noch längst nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind. Einen durchaus

profitablen Weg beschritten hat der Rostocker Fleischermeister Andreas Ledder. 1979 gegründet, zählt die Fleischerei Ledder heute acht Filialen in der Stadt und im Landkreis Rostock, von denen einige in Einkaufszentren, z. B. im Ostsee Park Rostock, angesiedelt sind. Beschäftigt sind rund 70 fest angestellte Mitarbeiter. Drei Filialen verfügen über einen großzügig ausgestatteten Heiße Theken-Bereich, eine weitere derartige Verkaufsstelle ist in Planung. „Neben einer Küche für größere Mengen in der zentralen Produktionsstätte auf der ‚grünen Wiese‘ gibt es in diesen Filialen komplett ausgestattete Küchen“, berichtet Andreas Ledder. Bezüglich der Speisenpräsentation entschied er sich zusammen mit seinem Ladenbauer *Hanse Ladenbau* für Verkaufsvitrinen von *Beer Grill*. „Eine Investition in die richtige Technik zahlt sich aus, wenn einem das Endprodukt am Ende des Tages wichtig ist“, betont er.

Dort wo ganztätig warme Speisen verkauft werden, sind je nach Filialgröße mehrere Vitrinen Culinario „Master“

Fotos: MKN, Beer Grill



MKN

Beer Grill



sowie „Arctis“ des Schweizer Herstellers mit einer Fläche zwischen 12 und 15 GN 1/1 im Einsatz. Darin werden z. B. Bratengerichte, Gulasch, Frikadellen & Co., Beilagen oder Gemüse präsentiert. „Es ist ein Unterschied, ob man nur zwei Stunden Imbissklassiker anbietet, oder von 10:30 bis 21 Uhr warme Gerichte verkaufen will. Die Speisenqualität bei diesen Geräten ist einfach viel höher als bei einer Bain Marie, bei der man nur Ober- und Unterhitze einstellt. Das merkt und schätzt der Kunde“, erklärt er.

„Culinario Master“ ermöglicht es die Speisen klimagerecht (warm-be-dampft, warm-trocken, neutral oder kontaktkalt mit Cruhed Ice) anzubieten. Mit einer speziellen Steuerung ist das individuelle Klima einstellbar und mit Warm- und/oder Neutrallicht auszuleuchten. Per Panel sind die Temperaturen pro GN-Einheit steuerbar. „Man kann etwa Paniertes und Kartoffeln mühelos gleichzeitig ohne Qualitätsverluste über einen langen Zeitraum präsentieren“, lobt er die Technik. Zudem ist es durch fest definierte Plätze für die Speisenkomponenten für neue oder wechselnde Mitarbeiter leichter diese zu bestücken.

EFFIZIENTE TECHNIK

Aber auch andere Hersteller von Küchentechnik führen multifunktionelle Gargeräte und bieten an den jeweiligen Standort anpassbare Lösungen an.

Küppersbusch

Einige Beispiele davon werden nachfolgend vorgestellt: *Kohlhoff Hygienetechnik* hat seinen Char-Grill weiterentwickelt. Die für die mobile sowie stationäre Nutzung entworfenen und in zwei Größen lieferbaren kompakten Geräte eignen sich aufgrund der schnellen und intensiven elektrischen Heizung als Aktionsgrill für Show- und Frontcooking, Catering und Heiße Theke. Einzeln aktivier- und regelbare Heizzonen ermöglichen ein zeitgleiches Grillen von Produkten mit unterschiedlichen Garzeiten.



Heizrostelemente mit einem quadratischen Querschnitt sorgen durch ihre größere Auflagefläche für eine gleichmäßige sowie effiziente Übertragung der Heizleistung. Der direkte Kontakt des Grillguts damit beschleunigt das Garen und es erhält eine optisch ansprechende Zeichnung. Mit 51,5 cm Breite eignet sich auch der Kombidämpfer *ConvectAirS* von *Küppersbusch Großküchentechnik* überall dort, wo Platzmangel herrscht. Das Gerät gibt es in den Varianten Professional und

Expert. In der ersten mit TFT-Touch-Bildschirm sind 50 Garprogramme mit bis zu je 50 Prozessschritten speicherbar. Per Android-App können Garprogramme auf dem Tablet erstellt und per USB-Stick ins Gerät übertragen werden. Das Modell Expert ist per zentralem Bedienelement zu steuern. Hier gibt es bis zu 50 Programme mit bis zu je zehn Prozessschritten. Es ist in den Größen 62 (12/6 x 2/3 GN), 06 (12/6 x 1/1 GN) und 10 (20/10 x 1/1 GN) erhältlich. In der Größe 62 kann es per 230-V-Anschluss betrieben werden. Standard sind ein Mehrpunkt-Kerntemperaturfühler und das autoreverse und mehrstufige Lüfterrad. Der Türanschlag ist links oder rechts zu montieren.

Kontinuierlich gleichmäßige Garergebnisse liefert auch die Kombi-



Fotos: Kohlhoff Hygienetechnik, Küppersbusch Großküchentechnik, Retigo, Metisa Tissue

www.ehlert-express.de

Der WebShop für die Lebensmittelbranche

Reinigungsmittel
Kunstdärme Maschinen
Bekleidung
Messer Naturdärme
Fleischereibedarf
Verpackungen
Zusatzstoffe Gewürze
Desinfektionsmittel



Alles, was der Profi braucht !

eXtra schnell
eXtra professionell



www.ehlert-express.de

dämpferserie Convotherm®4 von Convotherm, einer Marke von Manitowoc Deutschland. Dafür sorgt das Advanced Closed System+ (ASC+) durch eine gute Dampfsättigung, automatische Feuchteanpassung im Kombidampf sowie die schnelle, gleichmäßige Wärmeübertragung beim Heißluftinsatz – egal ob Fleisch, Gemüse oder Backwaren. Spezialfunktionen wie Bake-Pro oder Crisp&Tasty für knusprige Garergebnisse in kurzer Zeit sind frei wählbar.

Ein Kombidämpfer erleichtert im Bereich der Heiße Theke den Alltag und spart Kosten, Zeit und Ressourcen. Der FlexiCombi von MKN bietet viele Anwendungsmöglichkeiten und ist durch das Touch & Slide-Bedienkonzept MagicPilot so intuitiv zu bedienen wie ein Smartphone. Mit der Software können in die Garprogramme Infoschritte eingefügt oder die am häufigsten genutzten Programme als Favoriten auf dem Startdisplay abgelegt werden. Dies erleichtert auch ungelerten Kräften die Arbeit damit. In der Variante QuerCombi ermöglicht das Gerät per Quereinschub ein sicheres Handling. Ohne umzugreifen hat der Anwender selbst schwere Bleche und GN-Behälter fest im Griff und das Geschehen im Garinnenraum stets gut im Blick. Die Verbrauchsanzeige GreenInside macht Verbrauchswerte transparent, die nach jedem Garprozess auf dem Display angezeigt werden. Energiesparen helfen zudem die dreifach verglaste Garraumtür (Energie-Einsparpotenzial: bis zu 28 %) oder der Wärmetauscher, durch den bei einer Betriebsstunde Dämpfen im FlexiCombi 10.1 etwa 1 kWh gespart werden können (im Vergleich

zur MKN-Vorgängertechnologie HansDampf ohne Wärmetauscher). Für Betriebe mit Platzmangel eignen sich die SpaceCombi-Modelle (Breite: 55 cm). Die Kapazitäten: 6 x 1/1 GN SpaceCombi Compact und 6 x 2/3 GN SpaceCombi Junior. Wie beim FlexiCombi gibt es diese Geräte als MagicPilot- oder Classic-Version.

Auch die Heißluft-Dämpfer Generation Touch 'n' Steam von Palux eignen sich z. B. für die Zubereitung von Fleischkäse, Braten oder Schnitzeln. Auch Wurstgläser, Dosen und, Brühwürste und Kochschinken gelingen damit. „Ein wichtiger Punkt dafür ist die zeitversetzte Produktion und Lagerung der benötigten Speisen“, betont Paul Mayer, Marketingleiter bei Palux. Für die Zubereitung von Lebensmitteln bei hohen Temperaturen bietet Rational für das SelfCookingCenter 5 Senses BakingLine speziell beschichtete Backbleche mit aluminiumfreiem Antihafbelag an, der Trilax-Schicht. „Trilax ist bei hohen Temperaturen besser geeignet als herkömmliche Beschichtungen“, erklärt Theodor Tumbrink, Leiter Produktmanagement bei Rational. Das Material habe weitere Vorteile: „Trilax überträgt die Wärme beim Backen optimal, wirkt bräunungsunterstützend und lässt sich leicht reinigen, da die Teig-

Nützliche Links

- www.beergrill.com
- www.convotherm.de
- www.hanse-ladenbau.de
- www.kohlhoff-hygiene.de
- www.kueppersbusch.de
- www.ledger.de
- www.mkn.de
- www.palux.de
- www.rational-online.de
- www.retigo.de
- www.sagacook.com

linge gar nicht anhängen können“, ergänzt er. Mit dem Gerät lassen sich auf 1 m² Stellfläche auch Snacks zubereiten.

An der Heißen Theke einsetzbar sind auch die Blue Vision-Kombidämpfer von Retigo. Zum Backen von Leberkäse, Braten von Frikadellen oder Garen von Beilagen eignen sich die Gerätegrößen 6 x GN 2/3

und 6+1 x GN 1/1. Dafür entschieden haben sich etwa die schwäbische Metzgerei Widmayer und die brandenburgische Neudorfer Fleischerei, die beide mehrere Filialen betreiben. Ein Vorteil im Filialgeschäft liegt bei der Programmiermöglichkeit der Geräte – die Programme für die verschiedenen Produkte werden im Vorfeld fixiert und in Form kleiner Bilder per Display angezeigt. Das führt zu einer gleich hohen Produktqualität, unabhängig von wechselndem Personal. Die Speisen werden im Gerät teilweise mittels der „Cook&Hold“-Funktion auf Ausgabetemperatur gehalten. Teils wird vorproduziert und direkt bei Bestellung regeneriert, z. B. mit Hilfe der „Zeit-Einschub“-Funktion, die jeden Einschub einzeln überwacht. So können Stoßzeiten und sich überschneidende Bestellungen sicher gehandhabt werden.

Mit dem Saga Kochpergament von Metsä Tissue gelingt es die eigene kulinarische Kreativität aromastark zu verpacken und die Kunden mit einer attraktiven Optik zu begeistern. Zudem fördert es effektive Arbeitsabläufe. Es eignet sich etwa dort, wo neue Wege zur Kundenbindung erschlossen werden sollen. So können portionierte Speisen vorbereitet und auf GN-Blechen gelagert werden. Hochwertige Zutaten behalten in dem formbeständigen, fettichten und feuchtigkeitsstabilen Pergament ihre Frische. Auch sensible Komponenten wie Fisch, „schwitzen“ darin weniger als in Folie. Die fertig geschnürten Aromapakete werden dann just-in-time im Kombidämpfer schonend gegart. Direkt vor dem Servieren geöffnet, entfalten sich die Zutaten aromatisch und optisch. Das kommt nicht nur an der Heißen Theke gut an, sondern auch im Partyservice und Catering, was beweist, dass sich pffiffige Ideen und professionelle Technik in unterschiedlichen Bereichen einer Fleischerei sinnvoll nutzen lassen. mth



Fleischerei Ledger, Rostock

Der Rezeptkalender 2016

Besuchen Sie uns auf der
IHM in München

14. - 16.03. Messestand B3.144

oder auf der
FH Nord in Hamburg!

15. - 17.03. Messestand Halle H-310

IHR BESONDERER KUNDENSERVICE:

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

MEHR GENUSSMOMENTE IM INTERNET:

Auf www.fleischerkalender.de finden Ihre Kunden viele ergänzende Informationen zu den Kalenderthemen.



Bestellen Sie
bis 30.06.2015 zum
FRÜHBESTELLERPREIS!
Sie sparen mehr
als 10%

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

Ja, ich/wir bestelle(n)

hiermit zu den genannten

Preisen und Lieferbedingungen _____ Stück
des Fleischerkalenders 2016.

Kalender-Menge	Frühbestellerpreis/Stück bis 30.06.2015	Normalpreis/Stück ab 01.07.2015
50 bis 499 Stück	0,79 €	0,89 €
ab 500 Stück	0,77 €	0,87 €
ab 1.000 Stück	0,74 €	0,84 €
ab 2.000 Stück	0,71 €	0,81 €
ab 5.000 Stück	0,69 €	0,79 €

Zzgl. 26,- € für Ihren Firmeneindruck, einfarbig
in schwarz (Eindruckfläche: 17,5 x 5,5 cm).

ACHTUNG: Firmeneindruck nur bei
Bestelleingang bis zum **16.10.2015** möglich!

Alle Preise zzgl. Versandkosten und MwSt.

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

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

Firma

Vorname/Name

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum/Unterschrift

Echt ohne Schnickschnack

In der Metzgerei G. Frey in Seeshaupt am Starnberger See sorgt Juniorchef Daniel Frey für einen konstanten Standard des Sortiments. Dabei stehen Qualität und Glaubwürdigkeit im Fokus.

Schon früh wusste Daniel Frey, dass er die elterliche Metzgerei G. Frey in Seeshaupt einmal übernehmen wird. Am 1. März 2015 war es soweit. Der Handwerksbetrieb besteht in dritter Generation und setzt seit seinen Anfängen 1929 vor allem auf eine gleichbleibende Qualität der Produkte. Seit

1976 leitete Daniels Vater Gustav das erfolgreiche Familienunternehmen, über das es sogar einen rund 40-minütigen Film gibt. Dieser ist auf der Homepage zu sehen und wird auch im Laden verkauft. Heute arbeiten hier beide zusammen mit zehn Mitarbeitern in Produktion und Verkauf. „Unsere Weißwürste schmecken heute noch so wie vor über 30 Jahren“, sagt Daniel Frey und beschreibt das Sortiment als „klassisch mit hohem Niveau“.

2012 erfüllte er sich mit dem Bau eines neuen Schlachthauses direkt hinter den Verkaufs- und Produktionsräumen der Metzgerei einen persönlichen Wunsch. „Wenn ich selbst schlachte, stelle ich sicher, dass von Anfang an sauber gearbeitet wird“, begründet Daniel Frey diese Entscheidung. Zuvor bezog die Metzgerei am Starnberger See ihr Fleisch aus München.

„Mit der hauseigenen Schlachtung kann ich noch glaubhafter die Qualität unserer Fleisch- und Wurstwaren garantieren.“

Es werden nur Tiere aus der Region geschlachtet, die Bauern kennt Daniel Frey persönlich. Lange Transportwege und Stress für die Tiere werden so verhindert. Der Metzgermeister holt die Schweine einmal wöchentlich bei einem Bauern aus dem Gemeindegebiet ab, quartiert sie über Nacht in dem an das Schlachthaus angrenzenden Stall ein und schlachtet sie am nächsten Tag. Die ebenfalls aus artgerechter Haltung stammenden Rinder werden direkt nach dem Transport geschlachtet, um Stress zu vermeiden. Der Metzgermeister

ERFOLGSFAKTOREN

- Gleichbleibende Qualität über Jahrzehnte
- Eigenes Schlachthaus
- Bezug von regionalen Tieren
- Kreative Rezepturen und Angebote
- Gelebte Regionalität

KONZEPT

METZGEREI G. FREY – SEESHAUPT

Die Familienmetzgerei Frey in Seeshaupt setzt vor allem auf konstante Qualität. Mit einem neuen Schlachthaus erfüllte sich Metzgermeister Daniel Frey 2012 einen persönlichen Wunsch.

ter schlachtet zudem für Kollegen und führt regelmäßig Hausschlachtungen für Bauern aus dem Umland durch. „Nur für uns alleine hätte sich das Schlachthaus nicht rentiert“, erklärt er. Über die Jahre hinweg hat sich ein großer Stammkundenkreis entwickelt, zu dem junge Familien ebenso zählen wie alteingesessene Bewohner des Ortes. Im Sommer kaufen außerdem viele Urlauber in der Metzgerei ein. „Dass wir selbst schlachten, hat sich schnell herumgesprochen, und seitdem hat sich unser Kundenkreis nochmal stark vergrößert“, berichtet Daniel Frey.

NEUES MIT TRADITION

Immer auf der Suche nach neuen Herausforderungen hat der Metzgermeister bereits einige Erfolge vorzuweisen: Nachdem er seine Ausbildung in der Metzgerei Kramer in Bichl 2005 als Jahrgangsbester abgeschlossen hatte, belegte er im selben Jahr den jeweils ersten Platz beim Kammer-, Landes- und Bundeswettbewerb. Unterstützt wurde er im Vorfeld von Metzgermeister Klaus Böbel, in dessen Metzgerei im fränkischen Rittersbach er sich intensiv auf die Wettbewerbe vorbereitete. Im Betrieb profitiert er von seinen Erfahrungen und produziert z. B. seit 2007 Salami selbst. Dabei nutzt er ein Naturreifeverfahren, bei dem die Wurst drei Wochen reifen muss. Auch der geräucherte „Seeshaupter Schinken“ mit eigener Rezeptur stammt von ihm selbst und kommt gut an. „Wir sind seit Jahren immer zufriedener und begrüßen, dass er hier seine Ideen einbringt“, verrät eine Kundin. Auch mit zugekauften Produkten, wie dem Südtiroler Speck, bleibt Daniel Frey seinen Ansprüchen an die

Fotos: Theimer

PROFI-PARTNER

- **Bandsäge:** Mado
- **Berufskleidung:** Mewa
- **Brühwanne:** Baumann Fleischereimaschinenbau
- **Füller:** Frey Maschinenbau
- **Gewürze:** Gewürzmüller, Raps, Wiberg
- **Kassensystem:** Bizerba
- **Kochkessel:** Bastra
- **Kühl- und Lagertechnik:** Kältetechnik Hutter
- **Kutter:** K + G Wetter
- **Ladentheke:** Ladenbau Hanke
- **Pökelinjektor:** Rühle
- **Putzmittel:** Fink Tec
- **Räucherammer:** Bastra
- **Scherbeneismaschine:** Maja-Maschinenfabrik
- **Spül- und Reinigungstechnik:** Hobart
- **Wägetechnik:** Bizerba
- **Schlachthausstechnik:** Renner Schlachthausstechnik



Qualität treu: „Was andere besser machen als wir, kaufen wir eben zu.“

Das klassische Fleisch- und Wurstsortiment der Metzgerei wird durch regionale Käsesorten, verschiedene Salate sowie selbst eingekochte Sauce Bolognese, Gulaschsuppe, Rouladen oder Hackbraten ergänzt. Die Heiße Theke mit warmen Schnitzeln und Leberkäse dient vielen Kunden vormittags als Brotzeit. Zudem wird ein Partyservice, z. B. mit Spanferkel oder Wurstplatten, angeboten und von Vereinen oder für Privatfeiern geordert. Auch

hier zählt die Devise „Klasse statt Masse“. „Wir sind eine klassische Metzgerei mit besonderen Ansprüchen an unsere Produkte“, fasst Daniel Frey zusammen. Gemeinsam mit seiner Partnerin Katharina Bertl möchte er den elterlichen Betrieb weiterführen, „am liebsten die nächsten 50 Jahre.“

www.metzgereifrey.de



Die Profiküche der Zukunft!

Sie wollen in Ihrem Betrieb nachhaltig und zukunftsorientiert handeln? Statt der üblichen „Floskeln und Allgemeinheiten“ steckt unser Buch „Die nachhaltige Profiküche in Theorie und Praxis“ auf 266 Seiten voller:

- || Praxisideen
- || umsetzbarer Tipps
- || Best Practice Beispiele
- || Checklisten
- || konkreter Möglichkeiten
- || Rezepte



die Ihnen helfen, im Umgang mit Food und Technik nachhaltig zu agieren. Richten Sie sich jetzt schon auf die Zukunft ein. Das kommt Ihrem Budget, Ihrer Qualität, Ihren Mitarbeitern und nicht zuletzt der Umwelt zugute.

ISBN 978-3-928709-16-3



BESTELLEN SIE HIER
www.fleischnet.de/fachbuecher
B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Ridlerstraße 37 • 80339 München

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



Liebe zum Beruf



Nicht nur gebürtige Ski-Asse wie Martina Ertl-Renz oder Hilde Gerg stehen in Lenggries für Topleistungen, auch die Feinkost-Metzgerei Weber hat sich ihren Erfolg in 40 Jahren erarbeitet.

Über 50 Auszubildende hat die Familie Weber in dieser Zeit ausgebildet, davon neben Fachverkäuferinnen auch eine stattliche Anzahl an Fleischern – darunter viele Meister-söhne. Mehr als die Hälfte davon wurden Kammer-, Landes- oder Bundessieger. „Heute muss man den jungen Leuten beibringen, dass man sich etwas leisten kann, wenn man Einsatzbereitschaft zeigt. Das ist eine große und zeitintensive Aufgabe, aber es macht Spaß“, bringt es Metzgermeister Karl Weber auf den Punkt. Als ehemaliger Landes- und Bundessieger sowie 2. Europasiieger machte der heute fast 40-jährige 1997 seinen Meister und übernahm 2004 den elterlichen Betrieb. Dieser wurde von seinen Eltern Josef und Paula Weber 1974 gegründet, die beide noch in der Metzgerei mithelfen – ebenso wie manchmal auch ihre Enkel Elisabeth, Karli und Magdalena. Alle Generationen sind im Verkauf aktiv, dem Herzstück des Betriebes. Karl Webers Ehefrau Elisabeth ist für Küche und Verkauf zuständig, seine Schwester Andrea der „kreative“ Motor für Platten- und Partyservice, dekorative Schnitzkunst sowie Themenbuffets. Das bewies die 25-Jährige jüngst beim Sonderwettbewerb der „f-Qualitätsprüfung“ des Fleischerverband Bayern und errang mit ihren „herz(förm)igen“ Gourmet-Schinken-Käse- und -Tafelspitz-Sülzpralinen den 2. Platz. Schon von außen können Passanten einen Blick auf die Auszeichnungen, z. B. den Staatsehrenpreis des bayrischen Metzgerhandwerks, werfen, die stimmungsvoll inszeniert das eindrucksvolle Ergebnis



Mehr Bilder aus dieser Metzgerei gibt es online:
www.fleischnet.de/weber

dessen sind, was Karl Weber so beschreibt:

„Alles was wir tun, machen wir mit viel Liebe zum Beruf“. Das schätzen auch die aktuell fünf Fleischer-Azubis, eine Auszubildende zur Fleischereifachverkäuferin sowie rund 80 % Stammkunden. Waren 2004 etwa 15 Mitarbeiter beschäftigt, sind es heute doppelt so viele. Deren Arbeitsspektrum ist vielfältig: neben dem Laden, in dem 80 % der selbst hergestellten Waren verkauft werden, gibt es fast täglich Partyserviceaufträge, zwischen 120 und 180 Mittagsgerichte pro Tag, an den Wochenenden Caterings bis zu 200 Personen, Lohnschlachtungen sowie die Belieferung von drei Kindergärten und einer Grund- und Hauptschule mit warmen Speisen.

GESUNDE TIERE, GUTE WAREN

Im Gründungsjahr kannten der gebürtige Schwabe Josef Weber und seine Allgäuer Ehefrau in Lenggries kaum jemanden. Heute beliefern rund 100 meist kleine Landwirte aus maximal 20 km Umkreis den einzigen selbstschlachtenden Innungsbetrieb im Ort mit Rindern, Kälbern und Lämmern. Da es keine Schweinezucht im Isarwinkel gibt, kommen die Schweinehälften als Warmfleisch aus der Region Friedberg/Aichach sowie vom Halsbacher Qualitätsfleisch. Für beste Qualität zahlt Karl Weber den Erzeugern den Höchstpreis und hat damit Erfolg. „Nur wenn man weiß woher die Tiere kommen, wie sie gefüttert werden und dass sie gesund sind, kann man auch beste Produkte herstellen“, betont er. Dafür werden pro Woche etwa drei bis vier Rinder, ein Kalb und ein Lamm geschlachtet sowie rund 20 Schweine verarbeitet. Die Tiere werden jeden Sonntag selbst abgeholt, haben im direkt neben dem Schlacht-

haus gelegenen Stall eine Nacht Ruhe und werden am nächsten Morgen stressfrei geschlachtet. „Dienstags ist der Hauptzerlegetag. Die Produktion der etwa 150 verschiedenen Wurstsorten passiert täglich. Freitags werden z. B. Salami und Geräuchertes produziert“, so der Metzgermeister. Und so gelangen 40 % Frischfleisch und 60 % Wurstwaren in die Theke. Dazu kommt der täglich wechselnde Mittagstisch, z. B. Braten- und Nudelgerichte, die in einer eigenen Küche zubereitet werden, sowie das vielfältige Sortiment an Spezialitäten in der Grillsaison u.v.m. Zu den Spezialitäten zählen z. B. die spiralförmig geräucherte Brühwurst-Ringelwurst, die „Gipfelstürmer“ Edelsalami, Breznalami, Rinderroschinken oder das Isarwinkler Heißgeräucherte. Das alles gibt es im letztmals 2010 neu gestalteten Ladengeschäft mit „Alm-Feeling“. Dafür schuf der Kunstmaler Karl Rampp traditionell inspirierte Wandmalereien, die bei manchem Kunden auch im Alltag für Urlaubsstimmung sorgen. Diese finden sich auch in der an den Laden angeschlossenen „Imbiss-Alm“ wieder, in der ca. 30 Gäste ihre Speisen an gemütlichen Holzbänken, -stühlen und -tischen genießen können. Brot, Brezn und Backwaren werden in einem „Back Häusl“ hinter der Theke präsentiert. Und vielleicht ist es eben dieses authentische, familiäre und sympatische Gefühl, das sich auch bis nach Japan herumsprach. Von dort kommen seit 2000 bisher vier Fleischer-Azubis, die mangels dortiger fachlicher fleischerhandwerklicher Ausbildung die bayrische Wurstmacherkunst in Bayern erlernen. „So gelangt unsere Wursttradition bis nach Fernost“, schließt Karl Weber. *mth*

www.feinkost-metzgerei-weber.de



ERFOLGSFAKTOREN

- Hohe persönliche Einsatzbereitschaft
- Respekt gegenüber Kunden und Mitarbeitern
- Aktive Kompetenz und Wissensvermittlung
- Fachkräfte selbst ausbilden und binden
- Optimale Produktpräsentation

KONZEPT

FEINKOST-METZGEREI WEBER – LENGGRIES

Traditionell in zweiter Generation familiengeführte Metzgerei mit hohem Stammkundenanteil, Partyservice, Catering, Schul- und Kindergartenverpflegung. Täglich wechselnder Mittagstisch sowie ein Ladengeschäft und Imbiss mit „Alm-Feeling“.

PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba
- **Bandsäge:** Kolbe foodtec 
- **Betäubungstechnik:** Karl Schermer
- **Entschwarzer:** Maja
- **Füller:** Vemag Maschinenbau
- **Gewürze, Zusatz- und Hilfsstoffe:** Wiberg, Frutarom Savory Solutions, Raps, Moguntia
- **Kassensystem:** Mettler-Toledo
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Kochkessel:** Maurer-Atmos
- **Kutter:** Seydelmann
- **Kühlaufbau Fahrzeug:** Winter Kühlfahrzeuge
- **Ladenbau:** Niederberger
- **Pökelinjektor:** Rühle
- **Räucherammer:** Maurer-Atmos
- **Scherbeneismaschine:** Maja
- **Schockfroster:** Irinox
- **Spaltsäge:** efa Schmid & Wezel
- **Speckschneider:** Rühle
- **Spültechnik:** Winterhalter
- **Vakuumtechnik:** VC 999, Multivac
- **Wägetechnik:** Mettler-Toledo

Fotos: Theimer

EDT-TITAN 500 IVS SLICER



- Automatische Portionierung
- Echtzeit-Scanning
- Bis zu 2000 Schnitte/min. mit 97% Genauigkeit
- Hochmoderne, extrem hygienische offene Bauweise



EDT 
STAINLESS SOLUTIONS



Wir stellen aus:
Köln 24.-27. März 2015
Stand: Halle 4.2 - D 038

Selbst ist die Frau

„Das ist mein Reich,“ sagt Fleischermeisterin Michaela Lübke, als sie ihre blitzebLANKE Wurstküche zeigt. In der Fleischerei Wolff in Wandlitz unweit von Berlin sind neben ihr noch sechs weitere Frauen beschäftigt.



Fleischermeisterin Michaela Lübke (r.) mit einem Teil ihres rein weiblichen Teams.

Die Fleischerei Wolff in Wandlitz, etwa 20 km nordöstlich der Hauptstadt, existiert seit 1935. 2006 übernahm die Inhaberin Michaela Lübke den Betrieb ihrer Eltern, den ihr Großvater gründete. „Ich bin mit der Fleischerei groß geworden. Als Kind war ich oft bei meinem Vater in der Produktion.

Die Frage nach meinem Berufswunsch hat sich eigentlich nie gestellt“, erinnert sie sich: „Es stand fest, dass ich das Gleiche wie meine Eltern machen werde.“ Sie lernte in Berlin und arbeitete danach dort in verschiedenen Positionen. „Für mich war es wichtig, woanders reinzuschnuppern, bevor ich die Fleischerei

hier übernehmen wollte“, sagt die 46-Jährige. Ihr Team besteht aus sieben Frauen: zwei Verkäuferinnen im Imbiss sowie drei im Laden, eine Köchin und eine Aushilfe. „Das erfordert Fingerspitzengefühl und ich muss viel zusteuern: Ich versuche, auf die Wünsche einzugehen, z. B. bei privaten Terminen oder Urlaubsplanungen. Und wir unternehmen viel gemeinsam, so wie jedes Jahr einen Ausflug zur Grünen Woche“, gibt Michaela Lübke zu. Die Chefin ist die zweitjüngste in ihrem Geschäft. „Die meisten meiner Mitarbeiterinnen kennen mich schon als Kind und haben bereits bei meinen Eltern gearbeitet“, sagt sie. Damit alle gemeinsam auf dem Laufenden bleiben, gehört Weiterbildung fest dazu. Gerade haben sie alle in Kulmbach ein Komplettsseminar besucht. „Hier in der Region werden solche Seminare nicht angeboten. Die Nachfrage ist einfach zu gering“, bedauert sie. Für das Seminar musste sie den Betrieb einen Tag schließen. „Das geht nur zum Jahresanfang“, erklärt sie. Im Sommer sei das nicht möglich, dann seien Zwölf-Stunden-Tage für sie normal. Pro Woche gibt es zwei Produktionstage. Michaela Lübke und eine Aushilfe stehen dann von morgens bis abends in der Wurstküche. Der Lieferant ist „Landjuwel“, der ihr entsprechend der Bestellung zerlegtes Fleisch liefert, wöchentlich ca. 500 bis 600 kg. Etwa 50 % davon verwendet sie für die Wurst- und Schinkenproduktion, die andere wird als Fleisch verkauft. Der Wurstzukauf liege bei rund 40 %, schätzt sie, z. B. Serranoschinken und Aspikwaren. Die Kunden können zudem Nudeln, Wein, Käse und Zusatzartikel kaufen.

ERFOLGSFAKTOREN

- Zentrale Lage im Ort
- Absolute Frische: Markenfleisch „Landjuwel“
- Regelmäßige, gemeinsame Weiterbildung
- Hausgemachte Wurstwaren
- Mehrere Standbeine

KONZEPT

FLEISCHEREI WOLFF, WANDLITZ
Fleischerei in dritter Generation betrieben, an einer Hauptstraße in Bahnhofsnähe gelegen. Großer Verkaufsraum mit Imbiss sowie Partyservice und Gestaltung von Präsentkörben in bekannt guter Qualität.



FRISCHE KÜCHE TO-GO
Für den Imbiss, das zweitwichtigste Standbein der Fleischerei, verwendet die Fleischermeisterin preiswerteres

Fleisch als das von „Landjuwel“, was aber nicht schlechter sei, wie sie betont. Der Imbiss bietet neben Klassikern wie Schnitzel, Bockwurst, Wiener oder belegten Brötchen, jeden Tag wechselnde Gerichte. „Meine Köchin kocht täglich drei bis vier zusätzliche Gerichte für das Angebot“, berichtet Michaela Lübke. Viele ältere Leute holen sich jeden Tag hier ihr Mittagessen. „Die meisten unserer Kunden sprechen wir mit Namen an“, betont sie. Hinter dem Verkaufsraum – durch eine offene Tür verbunden – befindet sich ein großer Arbeits- und Zerlegetisch. „Hier arbeite ich meist an den Tagen, an denen ich nicht hinten in der Produktion bin“, erklärt Michaela Lübke: „So bin ich ganz nah dabei und kriege auch viel von dem mit, was die Kunden sagen.“ Den Anteil an Stammkunden schätzt sie auf 80 %. Besonders im Sommer ist Wandlitz ein beliebtes Ziel von Touristen, die auch gerne in der Fleischerei einkehren. Das Geschäft liegt in



der Nähe des Bahnhofes und eines Sees und verfügt über eigene Parkplätze. Partyservice und Präsentkörbe sind das dritte Standbein, „...aber das bewerbe ich nicht großartig“, sagt

Michaela Lübke: „Meistens ist die Zeit dafür knapp. Eigentlich mache ich die Platten am liebsten allein.“ Gelegentlich hilft ihr Mann, der in einem anderen Beruf arbeitet, samstags beim Ausfahren. Auszubildende oder Personal zu finden sei fast unmöglich. Aber ein Wunsch

dürfe es sein, denn in einigen Jahren wird sie Personal benötigen – wenn ihre ältesten Mitarbeiterinnen in den Rente gehen. Heike Sievers www.landjuwel.de

PROFI-PARTNER

- **Bandsäge:** Bizerba
- **Füller:** Handtmann
- **Gasherd:** Krefft
- **Kaffeemaschine:** Servomat Steigler
- **Kassensystem:** Bizerba
- **Kochkessel:** Bastra
- **Kombidämpfer:** Eloma
- **Kutter:** Laska
- **Menüschalen:**
Nagel Großküchen- und Gastrobedarf
- **Naturdärme (Händler):** Schneider, Berlin
- **Pökelinjektor:** J. Koch (Pökomat)
- **Räucherkammer:** Schröter
- **Scherbeneismaschine:** Maja
- **Spültechnik:** Krefft
- **Tumbler:** Vakona
- **Vakuuierer:** Boss
- **Wägetechnik:** Bizerba
- **Wolf:** Laska
- **Zusatzgeschäft (Theke/ Laden):**
Bedford, Fleischer (Dr. Oetker Professional)

Foto: Sievers

„Werben Sie schon mobil?“



Besuchen Sie uns auf der IHM in München
14. - 16.03. Messestand B3.144
oder auf der FH Nord in Hamburg!
15. - 17.03. Messestand Halle H-310



FleischereiPilot

Informieren Sie Ihre Kunden überall und jederzeit!

Präsentieren Sie Ihr Fleischer-Fachgeschäft mit FleischereiPilot, der Smartphone-App des Fleischerhandwerks, und nutzen Sie die vielen neuen Funktionen der mobilen Kunden-Ansprache. Zum Beispiel:



Kostenlose Push-Nachrichten:
Senden Sie tagesaktuelle Informationen direkt an die Smartphones Ihrer Kunden!



Kostenlose Newsletter:
Senden Sie regelmäßig Informationen per E-Mail, wie z.B. Ihren Wochen-Speiseplan!

Jetzt informieren!
www.fleischereipilot.de
oder Tel.: 02103 / 204700



Ein Gemeinschaftsprojekt mit dem Deutschen Fleischer-Verband!



Fleischer des Vertrauens

Die Berliner Feinkost-Fleischerei Gottschlich in Prenzlauer Berg setzt auf lange Tradition, mehrere Standbeine, guten Geschmack sowie eine zeitgemäße und starke Außenwirkung.



Ein einheitlicher Auftritt ist uns wichtig“, darin sind sich Christian Gottschlich und seine Frau Janet einig. Das feine Bordeauxrot ist ihre Farbe. Der Fleischermeister und seine Verkäufer tragen weinrote Jacken. Im gleichen Farbton gibt es Packpapier und Taschen, die die Kunden aus dem Laden tragen. Auch die Homepage und der Logoschriftzug sind so gehalten. Das Logo selbst ist „ebensol mal kein Rinder- oder Schweinekopf, sondern das Agnus Dei, das Lamm Gottes. Das gefiel mir besser“, sagt Christian Gottschlich. Mit 21 Jahren war er 1992 Geschäftsführer in der Fleischerei seines Vaters, seit 2001 ist er alleiniger Inhaber. Der Betrieb befindet sich in Prenzlauer Berg an einer Hauptstraße – und das seit mehr als 50 Jahren. „Eine gute Gegend, zu DDR-Zeiten und bis heute“, freut sich der Meister. Den Anteil seiner Stamm-

kunden schätzt er auf 70 %. Inzwischen seien viele Familien hergezogen. Die Mütter sind dankbare Kundinnen: „Beratung ist dabei ganz wichtig, das betrifft manchmal Hinweise zum richtigen Zubereiten oder auch zur Herkunft des Fleisches“, berichtet er. Etwa 98 % des Fleisches bezieht er von der Bäuerlichen Erzeugergemeinschaft Schwäbisch-Hall, deren Qualität ihn überzeugt hat. Das sind pro Woche etwa zehn halbe Schweine und ein bis zwei Rinderviertel, meist zusätzlich weitere Teilstücke. Alle vier bis sechs Wochen, im Sommer in größeren Abständen, bezieht er auch Rindfleisch von einem Biohof an der Müritz. Zerlegt wird in der Fleischerei an zwei oder drei Tagen pro Woche, die Produktion läuft von Montag bis Freitag. Das überlässt Christian Gottschlich überwiegend seinen Gesellen, er selbst steht meist hinter der Theke oder arbeitet im Büro.

Fotos: Sievers

Seine Frau Janet, eine gelernte Industriekauf-
frau, ist für die Buchhaltung zuständig. Das
Team besteht aus zwölf Mitarbeitern, darunter
zwei Gesellen und zwei Lehrlinge in der Pro-
duktion, drei Verkäufer bzw. -innen, zwei Aus-
zubildende im Laden sowie eine Köchin.

ERFOLGREICHER MIX

Die Fleischerei setzt auf verschiedene Stand-
beine. „Das Wichtigste ist definitiv der Laden,
gefolgt von der Gastronomiebelieferung.
Gemeinsam mit allen unseren Angeboten
macht das eine gute Mischung“, sagt Christian
Gottschlich. So stellt er etwa auch Curry-,
Lamm- und andere Bratwürste für Imbissbe-
triebe her. Im Sommer wird einer der größten
Berliner Biergärten mit Wurst versorgt. Zum
Angebot gehören zudem ein Platten- und ein
Grillservice. Außerdem übernimmt er Lohn-
arbeit. Dank der EU-Bio-Zertifizierung darf er
auch Biofleisch verarbeiten.

Sein eigenes Thekensortiment umfasst zwi-
schen 50 und 60 Sorten Wurst und Schinken.
Den Zukauf beziffert er mit etwa 20 %: „Das
ist solcher ‚Fummelkram‘, von dem wir nur 2 bis
3 kg in der Woche verkaufen, z. B. Hähnchen in
Aspik. Und natürlich kaufen wir Schwarzwälder
und Serranoschinken hinzu, auch andere Spe-
zialitäten aus Italien“, sagt er. Beim Fleischver-
kauf liegt Schweinefleisch an der Spitze, dicht
gefolgt von Rindfleisch. Auch Geflügel, Lamm
und Kalb werden gerne gekauft, ebenso wie
Wild. „Das bekomme ich von einem Jäger aus
Brandenburg“, erklärt er. Außerdem zählen
Wein, Käse und Salate zum Angebot.



Der Mittagstisch umfasst etwa 20 Gerichte:
Klassiker und wechselnde Speisen. Mittwochs
gibt es Fisch. Die Speisen werden in einer
Kühltheke präsentiert. „Wir haben uns vor eini-
ger Zeit gegen eine Heiße Theke entschieden,
denn aufgrund der langen Zeit – wir bieten
dieses Angebot von morgens 7:30 Uhr bis
abends 17:30 Uhr – und der geforderten 70°C
werden die Speisen schnell trocken und unan-
nehmlich“, begründet Christian Gottschlich. Die
Speisen werden per Mikrowelle erhitzt. Kunden,
denen das nicht passt, nimmt er in Kauf.
„Die Homepage ist für uns wichtig“, sagt
Christian Gottschlich. „Wir merken, dass uns viele
Leute googeln und so zu uns finden.“ Auch eine
Facebookseite wird bespielt. „Aber es würde
uns noch mehr bringen, wenn wir mehr Zeit da-
für investieren könnten“, ist er sich sicher. Oder
seine Fans erfahren dort, dass sein Geschäft zu
den besten 500 „Feinschmecker“-Fleischereien
2014 gehört. Dass der Laden und die Home-
page in einem einheitlichen Design gehalten
sind, ist selbstverständlich.

Heike Sievers

www.fleischerei-gottschlich.de

KONZEPT

FEINKOST-FLEISCHEREI GOTTSCHLICH – BERLIN

Alteingesessene Berliner Fleischerei in
sechster Generation, die auf mehrere
Standbeine setzt und für gute Fleischqualität
und ihren Service bekannt ist.

ERFOLGSFAKTOREN

- **Guter Standort und mehrere Standbeine**
- **Freundliches Verkaufsteam**
- **Große Flexibilität**
- **Kompetente Beratung**
- **Einheitliches Corporate Design**

PROFI-PARTNER

- **Bandsäge:** Mado
- **Fahrzeuge:** Mercedes-Benz/ Kerstner
- **Fleisch (Schwein):** Bäuerliche Erzeugergemeinschaft Schwäbisch-Hall
- **Füller:** Vemag Maschinenbau
- **Gewürze:** Hagesüd, Kahler
- **Kassensystem:** Mettler-Toledo
- **Kochkessel:** Bastra
- **Kombidämpfer:** Eloma, Rational
- **Kutter:** Meissner
- **Luftentkeimung:** Oxytec
- **Marinaden:** Raps
- **Mikrowelle:** Panasonic
- **Naturdärme:** Fleischereibedarf Schneider, Berlin
- **Pökelinjektor:** Rühle
- **Schalensiegler:** Duni
- **Vakuuier:** Komet

Foto: Sievers

Achtung Allergene

Alles Wissenswerte rund um das Allergenmanagement

Jetzt erhältlich!

Seit 13.12.2014 muss laut der EU-Verordnung Nr. 1169/2011 bei allen losen Produkten und Gerichten, die zum sofortigen Verzehr angeboten werden, über die enthaltenen Allergene informiert werden.

Unser Handbuch „Achtung Allergene“ klärt auf!

- **Fachinformationen**
Wie gelingt eine übersichtliche Allergenkennzeichnung?
Wie sieht ein allumfassendes Allergenmanagement im Betrieb aus?
Welche Chancen bietet die neue Lebensmittelinformationsverordnung?
- **Checklisten**
- **Tipps**
Umfangreiches Adressenverzeichnis: Welche Unternehmen bieten Unterstützung?
Wer liefert was?
- **Die wichtigsten Unternehmen auf einen Blick**



E-Paper: 16 €, Printausgabe: 18 € (inkl. MwSt)



Mehr Bilder aus dieser Metzgerei gibt es online: www.fleischnet.de/gschwill

Mittagstisch beim Metzger

Im Januar vergangenen Jahres übernahm Metzgermeister Michael Gschwill (35) die Familienmetzgerei in Kaufering in der Nähe von Landsberg am Lech offiziell. Die wirtschaftlich solide Basis dafür legte er aber schon 2002, als er erkannte, welches Erfolgspotenzial Mittagsgerichte aus der Heißen Theke haben.

Direkt nach seiner erfolgreichen Meisterprüfung gründete er damals mit seinem Vater Jakob Gschwill eine GbR und eröffnete die dritte Verkaufsstätte im 10.000-Einwohner-Ort rund 4 km nördlich von Landsberg am Lech. Diese ist bis heute

ERFOLGSFAKTOREN

- Eigene Schlachtung und Produktion
- Langes Reifen des Rindfleischs
- Umsatzmotor Mittagsgerichte und Heiße Theke
- Permanente Weiterbildung der Mitarbeiter
- Über den Tellerrand hinausblicken

eine der wichtigsten und wirtschaftlichsten Säulen des Betriebes. „Diese Filiale liegt im Parterre eines Gebäudes, in dem sich auch die Sparkasse befindet und verfügt allgemein über eine höhere Kundenfrequenz als die beiden anderen Geschäfte, in denen es keine derartige Heiße



Theke gibt“, berichtet Michael Gschwill. Auch die Schulen in der Nähe tragen dazu bei, dass die jeden Tag frisch zubereiteten Mittagsgesichte sowie die Angebote aus der Heißen Theke hier sehr gut angenommen werden. Angeboten werden etwa Kräuterrahmgeschmeltztes mit Reis und Gemüse, Semmelknödel mit Pilzrahmsauce oder Cordon bleu mit Bratkartoffeln. In der Regel stehen täglich zwei Gerichte zur Wahl. Diese können die Kunden an Stehtischen vor Ort essen oder hygienisch und auslaufsicher verpackt mit nach Hause oder ins Büro nehmen. Auch viele Schüler kommen gerne hierher, um sich eine preislich kaum schlagbare 1-€-Leberkäsemmel mitzunehmen. Aufgrund der räumlich kleinen Küche, entschied sich der Metzgermeister 2002 für einen ClimaPlus Combi 61 von Rational, der zum unverzichtbaren küchentechnischen Helfer wurde. „Ohne diesen Kombidämpfer würde es nicht funktionieren diese Menge an Mittagsgesichten sowie Speisen für Partyservice und Cateringaufträge zu gewährleisten“, betont er. Dabei schätzt er vor allem die Zuverlässigkeit des Gerätes, das gleichzeitige Garen unterschiedlicher Komponenten, das zeitversetzte Garen, z. B. Rinderbraten über Nacht, den Service sowie die Flexibilität bei den Garprogrammen. „In der Filiale bereiten wir damit auch Spanferkel, Hähnchen oder Eintopf zu, in der Produktion saure Lüngrerl sowie Gulasch“, berichtet er.

FRISCHE SPEZIALITÄTEN

Ihren Ursprung hat die 68 Jahre alte und in dritter Generation geführte Metzgerei aber im historischen Ortsteil Alt-Kaufering. Dort ist die Kundenklientel eher klassisch, davon sind viele Stammkunden. Hier befindet sich auch die Produktion. „Wir schlachten jede Woche frisch, immer das was ge-

braucht wird. Ich weiß genau woher die Tiere kommen. Wir arbeiten seit vielen Jahren mit zwischen 12 und 14 Landwirten zusammen, deren Höfe nicht weiter als 15 km von uns entfernt sind“, betont der Metzgermeister. Nachdem die Rinder und Schweine sonntags angeliefert werden, kommen sie in einen Ruhestall. Am nächsten Tag finden sie ihr Ende und werden zu Fleisch- und Wurstwaren verarbeitet. „Wir schlachten pro Woche ein bis zwei Rinder, 14 Schweine und je nach Bedarf Spanferkel, Lämmer und Damwild, das aus einem Gehege im Ort kommt“, berichtet Michael Gschwill. Die EU-Zulassung hat der Betrieb seit 2009. Sechs der 25 Mitarbeiter arbeiten in der Produktion, davon ein Auszubildender zum Fleischer. Großen Wert legt der Metzgermeister darauf kein Bullenfleisch zu verarbeiten sowie das Rindfleisch mindestens zwei Wochen reifen zu lassen. Zu den Spezialitäten und Verkaufserennern der Metzgerei gehören z. B. Wiener, Weißwürste, Leberkäse, Paprika-Brotzeitspeck, verschiedene Presssacksorten sowie Bratwürste in der Grillsaison, etwa die „Feuerli“ mit Chili, Hirschsalamis oder der Lechthaler Schinken, dessen genaue Herstellung ein Familiengeheimnis ist.

Auch in der Produktion steht seit 2011 ein SelfCooking Center 61 von Rational, das täglich im Einsatz ist. Eines Tages experimentierte einer der zusätzlichen Metzgermeister damit und entdeckte, dass man mit einem GN-Einsatz mit Löchern im Boden auch prima Weißwürste garen kann. „Auch das funktioniert super, vor allem wenn es zeitlich einmal eng ist“, sagt der findige Metzgermeister.

AM BALL BLEIBEN

Den Speisenplan für die Mittagsgesichte stellt Michael Gschwill zusammen mit seiner Schwester Manuela zusammen. „Dabei hal-

ten wir stets die Augen offen, was andere so machen und beobachten in der Filiale genau, was die Kunden wünschen“, sagt er. Da das Mittagsgeschäft so gut bei den Kunden ankommt, wird die Speisenpräsentation bald erweitert und modernisiert. Ebenso wichtig ist dem Metzgermeister und frischgebackenen Vater das Thema Aus- und Weiterbildung. Eine gute Quelle für Ideen und den Austausch mit anderen sind die Seminare von Rational, z. B. die Academy, an denen er, seine Schwester und/oder Mitarbeiter wenn möglich einmal pro Jahr teilnehmen. „Dort habe ich schon viele gute Kontakte geschlossen, was in der heutigen Zeit wichtiger ist denn je. Denn auch von anderen kann man etwas lernen und daraus gute Ideen für das Tagesgeschäft ableiten“, resümiert er. *mth*

www.metzgerei-gschwill.de

KONZEPT

LANDMETZGEREI GSCHWILL – KAUFERING

Familiengeführte Metzgerei in dritter Generation mit drei Filialen, ausgeprägtem Bezug regionaler Tiere, Partyservice und Catering sowie umsatzstarkem Mittagsgeschäft.

PROFI-PARTNER

- **Aufschnittsmaschinen:** Bizerba
- **Bandsäge:** Mado
- **Betäubungstechnik:** Karl Schermer, JWE Baumann
- **Brühwanne:** JWE Baumann
- **Füller:** Handtmann
- **Kassensystem:** Mettler-Toledo
- **Kombidämpfer:** Rational (CPC 61, SCC 61)
- **Kochkessel:** Maurer-Atmos
- **Kutter:** K+G Wetter
- **Räuchertechnik:** Maurer-Atmos
- **Scherbeneismaschine:** Maja
- **Speckschneider:** Rühle
- **Spültechnik:** Hobart
- **Vakuumentchnik:** Webomatic



Ergonomie auf den Punkt gebracht

- ▶ *Anbaulift zur Steigerung der Arbeitsergonomie und -sicherheit*
- ▶ *Kompakte Bauweise ermöglicht Einsatz auch bei engen Platzverhältnissen*
- ▶ *Entlastung des Bedienpersonals*
- ▶ *Einfacher und schneller Sortenwechsel mittels Touch Screen Steuerung*
- ▶ *Garantiert gleichbleibend stramme und fest gefüllte Ware*
- ▶ *Darmhaltevorrichtung zur Beschleunigung des Füllprozesses*



ANUGA FOOD TEC
Halle 6.1
C80 D89
Köln
24.-27. März

Heinrich Frey Maschinenbau GmbH
Fischerstr. 20 · D-89542 Herbrechtingen
Tel.: +49 7324 172 0 · www.frey-maschinenbau.de





Seit dem Sommer 2012 sorgen die neuen Filialen der Metzgerei Joseph Huber im Raum Ingolstadt für Furore. Soviel Metzger-Chic in Kombination mit traditioneller Wurstmacherkunst ist doch noch eher selten.

Gute Kombi im Fachmarktzentrum

Der Erfolg ließ hier nicht lange auf sich warten. Nach der Eröffnung einer Filiale 2010 in Unsernherrn landeten Claudia und Joseph Huber im August 2012 in der Eriagstraße in Ingolstadt ihren „Standort-Volltreffer“. In einem Fachmarktzentrum sind u. a. die Zentralen von Media Markt und Saturn, Filialen von Lidl und Aldi, dm, kik sowie Deichmann angesiedelt. Ein direkter Frequenzbringer ist der Bäckerfilialist Sipl, der eine seiner Filialen wie einen Kombiladen an die Metzgerei angebunden hat. Die Erfolgsformel: ein guter Metz-

ger neben einem guten Bäcker, eingebunden in frequenzstarke Einzelhandelsgeschäfte. Das gestalterische Konzept der bisher größten Filiale der Metzgerei, für das der Gebietsverkaufsleiter Thomas Wunder von Kramer Ladenbau verantwortlich war, setzt auf elegante glatte Flächen. Kühle Farben und große Glasflächen vermitteln den Eindruck von Transparenz, Reinheit und Hygiene. In einem großzügigen Imbissbereich werden warme Speisen im Frontcooking angeboten. Deshalb lockte diese Filiale nicht nur zahlreiche Ingolstädter und Kunden aus der

Umgebung an, sondern auch Fachpublikum aus dem Fleischerhandwerk, das sich hier die eine oder andere Anregung holte. Je eine weitere Filiale gibt es in Reichertshofen und Baar-Ebenhausen sowie zwei weitere in Hundszell. *mth/fge*
www.joseph-huber.de

ERFOLGSFAKTOREN

- Traditionelle Wurstmacherkunst
- Überlegte Standortwahl
- Heiße Theke mit Frontcooking
- Tierschutzgerechte Schlachtung

Metzgerei und mehr

Auf zwei Stockwerken betreibt die Metzgerei Leibetseder im österreichischen Rohrbach einen klassischen Betrieb, ein Café und einen Veranstaltungsbereich.

Bei der Einrichtung setzte die Metzgerei mit Aichinger auf einen langjährigen Servicepartner. Als sie aufgrund des gestiegenen Kundenaufkommens bei ihrer Heißen Theke an Grenzen stieß, wurden Sitzplätze nötig und Handeln war angesagt. Der Kauf des Nachbarhauses und der anschließende Um- und Ausbau ermöglichte schließlich eine deutliche Erweiterung des Verzehr- und Imbissbereiches. Dabei wandte sich die Inhaberin Eva Leibetseder-Thorwartl erneut an Aichinger.

ERFOLGSFAKTOREN

- Mut zu Investitionen
- Blick über den Tellerrand
- Flexibles, mehrteiliges Betriebskonzept
- Konsequente Kundenorientierung

Neben einer klassischen Metzgerei mit großem Gastronomieanteil und Handelsware entstanden im Obergeschoss ein Café mit rund 40 sowie ein Veranstaltungssaal mit 80 Sitzplätzen. Durch die separate Platzierung des Treppenaufganges können diese auch außerhalb der Öffnungszeiten der Metzgerei betrieben werden. Auch ein Lift wurde integriert, so dass eine schnelle Bewirtung des Obergeschosses von der Küche aus gewährleistet ist. Diese ist vom Verkaufsraum her frei einsehbar. „Dadurch stärken wir das Vertrauen der Kunden in die Metzgerei und ihre Produkte“, erklärt Andreas Raab von Aichinger, der das Projekt von der Planungsphase bis hin zur Schlüsselübergabe betreute. Der Aufbau und die Inbetriebnahme verliefen plangemäß und



dies zahlte sich für die Metzgerei aus: „Unsere Kunden schätzen das tolle Ambiente, das von Aichinger wesentlich beeinflusst wurde. Die Umsetzungen des Unternehmens in den Bereichen Metzgerei, Bäckerei und Café trafen genau unsere Vorstellungen“, resümiert die Inhaberin. www.essenvombesten.at

KOLLEGENBÖRSE: WER BIETET WAS?

Betrieb	Produkte	Betrieb	Produkte
Metzgerei Ammon Würzburger Str. 550 · 90768 Fürth Tel. (0911) 73 50 35	Die von uns hergestellten Produkte enthalten garantiert nur drei Zusatzstoffe. Putenwurst beinhaltet 100 % Putenfleisch.	Metzgerei Miller Pfaffenhofener Str. 6 · 86565 Weilach Tel. (08259) 10 21	verschiedene Schinken und Presssäcke, Cambo, Rinderrauchfleisch, Wacholderhüfte, Haxensülze, Rohwurst
Bischofs Fleischwaren GmbH Brabanter Str. 57 · 52525 Waldfeucht Tel. (02455) 17 16	z. B. Haussalami, Mailänder Salami, hausm. Rotwurst, Schlackwurst, Pfefferbeißer, Cranberryleberwurst, u.v.m.	Metzgerei Miller Memminger Str. 1 · 87727 Babenhausen Tel. (08333) 47 42	Allgäuer Bauersalami, Hausmacherpressack, Harzer Zungenblutwurst, Schwarzwurst, Hausmacherleberwurst
Metzgerei Brunner Holzhamer Str. 17 · 83128 Halfing Tel. (08055) 90 30 84	Lohnschlachtungen	Metzgerei Preußner Dr.-Enders-Str. 1 · 95030 Hof Tel. (09281) 70 98	Fleisch und Wurstprodukte
Metzger-Innung Dingolfing-Landau Kreuzstr. 12 · 84130 Dingolfing Tel. (08731) 735 75	Wurst	Metzgerei Rottenwallner Schießstattstr. 4 · 83646 Bad Tölz Tel. (08041) 60 61	Fleisch- und Wurstprodukte, Spezialitäten: Tölzer Bauernschinken, Bergschinken Toellentze
Landmetzgerei Gassner Wasserburger Str. 2 · 83556 Griesstätt Tel. (08636) 58 10	Fleisch und Wurstprodukte	Metzgerei Schiller Ringstr. 1 · 94234 Viechtach Tel. (09942) 83 06	Fleisch
Metzgerei Hartmann Seeäckerstr. 6a · 91233 Neunkirchen/Sand Tel. (09123) 99 95 19-0	fränkische Fleisch- und Wurstwaren, Konserven ohne Kühlung, Geschen- und Präsentkörbe auf Vorbestellung	Metzgerei Schuhbauer Bischof-Krautbauer-Str. 8 92436 Bruck i. d. Oberpfalz Tel. (09434) 6 83	Wurstspezialitäten, Bauernseufzer, Pfefferbeißer
Stadtmetzgerei Hoch Ludwig-Thoma-Sr. 25 · 95447 Bayreuth Tel. (0921) 560 67 39	19 Sorten Salami, Brühwurst, Kochwurst, roher Schinken, Rohpökelwaren, Fleisch- und Wurstwaren auf Anfrage	Metzgerei Schuster Marienbergstr. 5 · 87487 Wiggensbach Tel. (08370) 300	Hausgemachte, speziell italienische Salami, Kant- u. Edelsalami, Kaminwürzen, Allgäuer Landjäger, rohe Hausschinken, Chilibeißer
Metzgerei Kaffenberger Erbacher Str. 46 · 64395 Nieder-Kainsbach Tel. (06161) 23 00	eigene Schlachtung, Wurst- und Fleischwaren auf Anfrage	Metzgerei Ullrich Untere Waaggasse 6 · 91413 Neustadt Tel. (09161) 23 70	Fränkische Wurstwaren, Konserven
Metzgerei Kaindl Eichendorffstr. 2 · 86415 Mering Tel. (08233) 56 95	verschiedene scharfe Pfeffersalamis	Metzgerei Weber Johannisstr. 9 · 91207 Lauf Tel. (09123) 27 01	Fleisch- und Wurstwaren (auf Anfrage)
Metzgerei Kraus Strauer Str. 3 · 96317 Kronach Tel. (09261) 616 36	Kronacher Bierwürmer, (würzige hautfreie Salami im Knabberformat), Hochlandrinderzipfel	Metzgerei Wirth Hochsträßweg 1 · 88179 Oberreute Tel. (08387) 4 90	Schwarzgeräuchertes und Landjäger
Metzgerei Koch Bleicherstraße 49 · 88400 Biberach Tel. (07351) 47 49 40	Oberschwäbisch-regionale Fleisch- und Wurstspezialitäten aus eigener Schlachtung, verschiedene Brühwurst und -würstchen, sieben Kochschinken		
Metzgerei Koller Bad Oberdorfer Str. 22-24 87541 Bad Hindelang Tel. (08324) 20 79	z. B. Hirsch-, Gams- und Wildschwein-Salami naturgereift, Salami-Brezn, Bergwürzen, Wildschwein-Leberpastetchen im 110g-Glas, Gams-Wurzen u.v.m.		
Metzgerei und Imbiss Maisch Heinrich-Vogl-Str. 23-25 · 85560 Ebersberg Tel. (0 80 92) 2 23 70	Fleisch und Wurstprodukte		
Metzgerei Maischberger Angerstr. 1 · 86807 Buchloe Tel. (08241) 45 23	u. a. Allgäuer Kaminwürzen, Allgäuer Schüblinge, Allgäuer Rauchkochsalami, Allgäuerle (nach Art Brühpolnische)		
Metzgerei Makula Dornierstr. 2 · 82110 Germering Tel. (089) 80 08 45 21	Brühwurst, Kalbfleisch (auf Anfrage)		

FLEISCHER-HANDWERK versteht sich als aktiver Förderer des deutschen Fleischerhandwerks und veröffentlicht an dieser Stelle für alle Abonnenten kostenlos alle Fleischerfachgeschäfte, die ihre Kollegen beliefern möchten oder dies bereits tun, mit Kontaktdaten und einer Auswahl an Produkten bzw. regionalen Spezialitäten!

Melden Sie sich bei:
(089) 370 60-271 (Patrick Dornacher)
Die Aufnahme in unsere Datenbank ist kostenlos.



GEWUSST WIE CATERING UND PARTYSERVICE

39€*

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

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

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

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



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



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



Oskutex

RETROSCHICK ODER DESIGNERLOOK?

Für den Fleischer spielen die Produktions- und Absatzmöglichkeiten eine gewichtige Rolle, aber auch Traditionen und persönliche Überzeugungen entscheiden über die Art der Hüllen. Für den Kunden gelten vor allem Optik und Sicherheit. Bei traditionellen und regionalen Wurstspezialitäten ist oft der Naturdarm Favorit. Er verleiht der Wurst ein rustikales Aussehen und vermittelt Originalität. „Die Wahl der richtigen Hülle hat einen entscheidenden Einfluss auf den optischen und geschmacklichen Charakter des Endprodukts. Eine hohe Luftdurchlässigkeit, optimale Aufnahme von Rauch und Abgabe bzw. Aufnahme von Wasser

Sie soll etwas hermachen und dabei praktikabel und profitabel sein: Die Wursthülle muss es vielen recht machen.

sind die zentralen Eigenschaften des Naturdarms, die für die Herstellung von Brüh- und Kochwürsten unersetzlich sind“, sagt Heike Molkenhain, Vorsitzende des Zentralverbands Naturdarm. Und Jörn-Peer Steinicke, Betriebsleiter auf dem Gut Hesterberg in Neuruppin in Brandenburg, ergänzt: „Wir füllen etwa 75 % unserer Wurstwaren in Naturdärme. Sehr erfolgreich sind unsere Salamisorten im Rindermittel-



Budenheimer

darm mit dieser natürlichen Krümmung wie gewachsen.“ Für Wurstsorten wie Jagdwurst und Bier-schinken verwendet er – wie auch im Handel üblich – Steril- und Faserdärme, dazu gäbe es kaum Alternativen. Das Gut Hesterberg vertreibt etwa

Fotos: Oskutex, Budenheimer Kunststofftechnik



CaseTech



Wiberg

90 % seines Wurstsortiments an Edeka-Reichelt. Das Angebot der Naturdarmhändler umfasst neben gesalzene Därmen auch füllfertige Schafsaitlelinge und Schweinedärme, die bereits ausgekämmt sind und langzünftig in schwacher Salzlake in hygienischen Frischebeuteln oder Dosen verpackt sind. So bleiben die Produkte gequollen und geschmeidig. Schon nach kurzem Ausspülen und Einlegen in warmes Wasser können sie befüllt werden. Zeitersparnis bei der Wurstproduktion ermöglichen auch konfektionierte Produkte, die an einer Seite bereits mit einem Clip verschlossen oder abgebunden sind. Ähnlich verhält es sich mit Saitlingen und Schweinedärmen auf Soft- oder Hardtubes. Dabei kommt der Vorteil zum Tragen, dass auch ungelernte Mitarbeiter die Därme direkt von den Tubes auf die Füllhörchen setzen können. Nicht nur die Naturdarmbetriebe setzen auf innovative Konzepte, auch die Maschinenhersteller entwickeln immer wieder neue Ideen zur einfachen Handhabung und schnelleren Befüllung der Därme. Mit speziellen Längenportioniergeräten etwa sind hohe Abdrehleistungen leicht zu erzielen. Das gilt z. B. für Brühwürste, die sich bei den Verbrauchern einer anhaltend hohen Nachfrage erfreuen. Nach Angaben des Bundesverbandes der Deutschen Fleischwarenindustrie e. V. waren Brühwürste 2013 mit einem Marktanteil von knapp 24 % das beliebteste Segment im Bereich Wurstwaren – daran haben natürlich auch fleischerhandwerkliche

Betriebe einen gehörigen Anteil. Werden die Bratwürste hinzugerechnet, erreicht der Anteil sogar 37 %. „Würstchen und Bratwurst sind die Topseller in dieser Warengruppe. Durch Naturdarm bekommen sie den richtigen Biss und werden zum Höhepunkt des Genusses“, betont Heike Molkenthin. Darüber hinaus bedienen natürliche Wursthüllen den Trend nach heimatlichen Spezialitäten. Bei einigen regionalen Wurstwaren, z. B. Nürnberger Bratwürste, Thüringer Rostbratwürste oder die Münchner Weißwurst, ist die Verwendung von Naturdarm sogar gesetzlich vorgeschrieben.

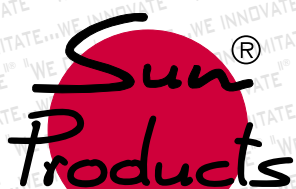
Sowohl Natur- als auch Kunstdärme führt auch der Händler *Gustav Ehlert* in seinem vielfältigen Portfolio. Als Systempartner für Lebensmittelhandwerk und -industrie bietet das Handelsunternehmen mehr als 2.000 Sorten Natur- und Kunstdärme an, die ständig auf Lager sind. Dabei setzt der Händler auf Qualitätsprodukte von namhaften Herstellern. Neuer Partner im Bereich Naturdärme ist etwa das niederländische Unternehmen *Van Hessen*, einer der weltweit führenden Anbieter. Mit „Proline Softtube“ bietet Ehlert nun auch getubte Därme an, die füllfertig im praktischen Metzgerbeutel geliefert werden. Die einfache Handhabung sowie eine geringe Rüstzeit steigern die Effizienz in der Produktion. Auf Naturdarm schwört auch die Berliner Fleischerei von Christian Gottschlich: „Die Wursthülle ist das, was der Kunde zuerst sieht und das muss eben von An-

fang an passen, damit er Gefallen am Produkt findet und es dann kauft. Wir versuchen, möglichst häufig Naturdärme zu verwenden. Aber manchmal kommen auch Kunstdärme zum Einsatz. Was für uns gar nicht geht, sind Kunstdärme, die mit Wurstnamen o. ä. allgemein gültigem bedruckt sind. Das hat einen industriellen Anschein. Auch deshalb stehen bei uns in der Produktion keine Clipper, wir verwenden Garne zum Verschließen.“

VARIANTENREICHE KUNST

Was ein Naturdarm an Tradition und Echtheit vermittelt, ermöglicht der Kunstdarm an Variantenreichtum. Kunstdärme umfassen eine Vielzahl von Formgebungen, Größenauswahl und Farbspektren und ermöglichen durch die individuelle Bedruckbarkeit einen zusätzlichen Verkaufserfolg. Als Alternative zu optisch ansprechenden Textildärmen empfiehlt *Wiberg* das Produkt „Kutex“: Als Lösung für Großprodukte kombiniert diese Hülle die attraktive Optik eines Leinendarms mit den produktionstechnischen Vorteilen einer Kunststoffhülle. Mit einem speziellen Nahtaufdruck und einer aufgerauten Oberfläche sieht es natürlich aus und ist einfach zu verarbeiten. Im Vergleich zu üblichen Leinendärmen bietet die Hülle laut Unternehmen längere Raupen, höhere Barrierewerte und ein wirtschaftlicheres Preis-Leistungs-Verhältnis. Außerdem lässt sie sich schräg schneiden und es quillt keine

Fotos: CaseTech, Wiberg



Vertriebs GmbH

MEHR ALS NUR EIN DARM!



SPM *Sun Products Vertriebs GmbH
 Parkstr. 21 · 76131 Karlsruhe
 ☎ 0721-62811-0 · Fax 0721-62811-28
 spm@sun-products.de · www.sun-products.de



SPM* Sun Products



Kalle

Masse daraus hervor. Eine andere Lösung ist die Gewürzfolie Deco Quick, mit der aufwändige Produktionsschritte der Vergangenheit angehören. Von heimischen Kräutern wie Bärlauch bis zu exotischen Mischungen wie Mexicana reicht hier die Produktpalette. Sie eignen sich etwa für Braten, Rohwurst, Rohpökelfwaren oder Käseprodukte. Fertig entwickelt und technologisch geprüft stehen die Dekorwürzungen für den Einsatz auf Zuschnitten, Rollen oder Wursthüllen zur Verfügung und sind auch in Kleinmengen lieferbar. Mit Walorin S stellt *Budenheimer* auf der „FH Nord“ in Hamburg (Halle H, Stand 217) eine atmungsaktive und rauchdurchlässige Hülle für geräucherte und ungeräucherte streichfähige Rohwurstsorten. Sie ist füllfertig, gerade

sowie in Kranzform lieferbar. Zu den Eigenschaften zählen z. B. das wochenlange faltenfreie Aussehen, die lange Haltbarkeit des Endproduktes auch ohne Zweitverpackung sowie, dass kein Ausstritt bzw. Fettaustritt stattfindet. Der Gewichtsverlust ist gering. Damit ist die Hülle eine Alternative zu Kollagen- und ähnlichen Kunststoffdärmen. Das Walorin-Sortiment umfasst zudem weitere Darmtypen, die für Koch- und Brühwurstsorten geeignet sind. *Oskutex* fertigt Kunstdärme, etwa „Multibar“, einen 5-Schicht Schrupfdarm, der über besondere Barriereigenschaften verfügt. Er ist kalibertreu und weist eine glatte Oberfläche auf. Das Produkt ist als bedruckbare Variante, z. B. mit Suppendruck, Pilz-, Zwiebelmotiven oder als Paste-

tendruck in vielen Farben, sowie unbedruckt erhältlich, z. B. als Kranzdarm in Orange, transparent und rauchfarben. Zum bevorstehenden Osterfest überrascht der Hersteller mit farbenfrohen Wursthüllen für Roh-, Koch- und Brühwurst, die Abwechslung in die Theke bringen. Damit kann es gelingen die Aufmerksamkeit der Kunden zu steigern und sie zu binden.

Für lächelnde Kunden sorgt auch der Kunst Darmhersteller *Case Tech*: Mit den neuen Motiven der lustigen Gallier um Asterix auf dem Walsroder F plus werden die beliebten Comichelden zum Leben erweckt – passend zum Kinostart des neuen 3D-Films. Auch hier lauern Umsatzpotenziale, die genutzt werden können.

auf der Internetseite und auf den Wursthüllen“, betont Werner Sievert. „Mit Case Tech und ihrem Walsroder Firmendruck haben wir jetzt die optimale Lösung für unsere Kunsthüllen gefunden“. Nicht nur für Würste, die schnell trocken oder faltig werden könnten, seien diese bedruckten Wursthüllen perfekt: „Das gute Aussehen der Wurstwaren hält sich, sie bleiben prall und die Kunden sind zufrieden“, freut sich Werner Sievert. Naturdärme verwendet er auch: „Bei Koch- und Leberwurst gehören die im Handwerk einfach auch dazu“. CaseTech bietet eine reichhaltige Auswahl an Standarddrucken und Standarddruckserien auf den Walsroder Hüllen an. Um den Firmennamen auf die Wursthülle zu bringen, gibt es

HÜLLE ALS WERBETRÄGER

„Wir stellen 95 bis 96 % unserer Wurstwaren selbst her. Das sollen die Kunden auch sehen“, berichtet Werner Sievert, Betriebsleiter der Bremer Fleischerei Warmer. Deshalb entschied er sich für Wursthüllen, die mit dem Logo seiner Fleischerei bedruckt sind. „Vor zwei Jahren haben wir unsere gesamte Werbung neu durchdacht. Wir sind sozusagen einmal quer durch den Betrieb gegangen. Das neue Logo und die Farben finden sich an der Bekleidung, auf den Fahrzeugen,

Nützliche Links

- www.budenheimer.com
- www.ehlert-gmbh.de
- www.fleischerei-gottschlich.de
- www.guthesterberg.de
- www.kalle.de
- www.naturdarm.de
- www.oskutex.de
- www.sun-products.de
- www.texda.com
- www.vanhessen.com/de
- www.walsroder.com
- www.warmer-bremen.de
- www.wiberg.eu
- www.wursthullen-shop.de

zwei Möglichkeiten: Beim Walsroder Metzgerdruck wird der Firmenname in ein vorbereitetes Druckbild gesetzt, wobei die Wurstbezeichnungen und Schriftarten zur Auswahl stehen. Individualität bietet der Walsroder Firmendruck, für den sich auch Werner Sievert entschied. Mit bis zu acht Farben, abhängig von der Wursthüllensorte, vollflächig, beidseitig, über den Rand, gegenläufig oder mit Farbverläufen, lassen sich die Hüllen gestalten und bedrucken.

Für das Fleischerhandwerk präsentiert *Kalle* mit der neuen Serie Nalo Top 220 Abschnitte und Raupen mit modernem Aufdruck der gängigsten Wurstsorten. Mit der neuen Größe 50 x 20 mit 220 g kommt das Unternehmen dem Trend nach kleinen Portionen entgegen. Die Aufdrucke „Meine Wurst schmeckt“ und das ansprechende, silberfarbene Qualitäts-Q sorgen für einen individuellen Charakter der Würste. Möglich ist auch die Variante Nalo Top mit individuellem Namenseindruck der Fleischerei, be-



stellbar ab einer Mindestmenge bei Abschnitten von drei Wurstsorten à 40 Bund (3 x 1.000 Stück) und bei Raupen zwei Wurstsorten à 600 m.

FUNKTION UND VIELFALT

Das vielfältige Portfolio von *SPM*Sun Products Vertrieb* bietet Funktionshüllen für unterschiedlichste Einsätze. Neben den seit über

zwei Jahrzehnten vom Handwerk geschätzten Sun Spice-Gewürzdärmen, die für die einfache, sichere Herstellung von Dekorwürzung in mehr als 100 Variationen stehen, gibt es mit den Sun Color-Därmen spezielle Mehrwerthüllen, die während der Verarbeitung essbare Farbe auf den Füllgutrand übertragen. Hervorzuheben sind in diesem Bereich die Hammelkappen in den Varianten Schwarz und Braun Netzdruck, die für Brühwurst, Halbdauerware und Rohwurst einsetzbar sind. Sie lassen Rauch durch und ermöglichen auch Spezialitäten, z. B.

Schwarzrauchsalami, rationell herzustellen. Im Naturdarmbereich präsentiert dieser Anbieter den „Sun Nature Twister“-Darm. Dieser getrocknete Schweinedarm muss nicht gekühlt gelagert werden. Er ist vor allem durch eine besondere 3D-Optik gekennzeichnet und unterstützt damit Produkte in der Theke, die eine besondere Aufmerksamkeit der Kunden einfordern.

Heike Sievers

Foto: Zentralverband Naturdarm

K+G WETTER Prinzip:

Cutmix 120 L

Traditioneller Genuss dank zukunftsweisender Technik





Mit dem Cutmix 120 L hat K+G WETTER den idealen Kutter für die zeitgemäße Wurstproduktion konstruiert. So hat sich der variable Schneidraum bei der Herstellung aller Wurstsorten mehr als bewährt und findet im erhöhten Schüsselrand eine einfache und doch absolut sinnvolle Ergänzung. Benutzerfreundliche Bedienung und Wartung gehören ebenso zur K+G WETTER-Qualität wie der Einsatz hochwertigster Materialien. Als mittelständisches Familienunternehmen produzieren wir keine Massenware, sondern stellen uns auf die spezifischen Anforderungen der Praxis ein, denn: Der Erfolg unserer Kunden ist die Basis unseres Erfolges. Praxisorientierte Lösungen – Made in Biedenkopf. www.kgwetter.de

ANUGA FoodTec • Halle 6.1 • Stand A018-B019



Speziell ausgestattete Fahrzeuge und mobile Verkaufsstätten ermöglichen es Fleischereien ihr Warenangebot attraktiv präsentiert, hygienegerecht transportiert und zeitnah zum Kunden zu bringen – egal ob auf Verkaufstouren, Wochenmärkten oder beim Partyservice und Catering.

NÄHER AM KUNDEN

Durch ein attraktives Design, energieeffiziente Kühlsysteme sowie leistungstarke Technik für Beleuchtung, Raumklimatisierung und Heizung ist eine verkaufsfördernde Präsentation der Waren möglich. Derzeit gibt es laut Deutschem Fleischer-Verband rund 5.000 mobile Verkaufsstellen des Fleischerhandwerks im Land, wovon etwa 4.000 meistens mehrmals pro Woche auf Wochenmärkten präsent sind. Rund 3.000 Wochenmärkte sind offiziell registriert, hinzu kommen etwa 300 regelmäßige Märkte zu Sonderanlässen, wie Bauern-, Bio- oder Hofmärkte. Diese bieten Verbrauchern eine gute Nah-

versorgungsmöglichkeit mit regional erzeugten Waren. Das haben auch Robert und Rudolf Jacobs aus der gleichnamigen Fleischerei in Solingen erkannt, die zu Jahresbeginn gemeinsam mit anderen Kollegen die Organisation der traditionellen Wochenmärkte der Stadt übernommen haben. Für Rudolf Jacobs zählt dabei neben der Qualität der angebotenen regionalen Erzeugnisse auch eine gewisse Vertrautheit zwischen Händlern und Kunden: „Wir sind sehr personenbezogen, hören den Leuten zu und sind manchmal auch ein bisschen Seelsorger“, beschreibt er. Wachstumspotenziale sehen Experten zudem bei

den etwa 1.000 fleischerhandwerklichen Verkaufsstellen, die im Fahrverkauf im Tourendienst aktiv sind. Begründet wird das mit der Ausdünnung der Nahversorgungsstrukturen in ländlichen Räumen, einhergehend mit der Abwanderung jüngerer sowie der Überalterung ortsansässiger Menschen. Schätzungen gehen sogar davon aus, dass in zehn bis 15 Jahren jeder zweite Einwohner in ländlichen Regionen nichts mehr am eigenen Wohnort einkaufen kann. In manchen Landstrichen ist dieser Wert bereits erreicht. Dies ist eine große Chance für das Fleischerhandwerk, neue Kunden zu gewinnen und den Umsatz zu steigern.

WICHTIGE STANDBEINE

Ihre ersten „Schlesischen Wurstwaren“ verkaufte die Landfleischerei Helbig aus Tönisvorst bereits 1953 – damals noch von Tischen aus. Die Familie Helbig betreibt ihre Fleischerei seit acht Generationen. Heute wird sie von Markus Helbig geführt, der rund 20 Mitarbeiter beschäftigt und betont: „Der Wochenmarkt ist wieder im Kommen. Im Unterschied zum Discounter steht hier der Chef meist noch selbst hinter der Theke. Zudem ist die Ware regional.“ Seit Mitte 2014 werden die schlesischen Spezialitäten aus einem Drehkranzhänger heraus verkauft, in dem drei bis fünf Mitarbeiter arbeiten



GEHT ES KAUM

– freitags etwa in Rheurdt. Die Entscheidung fiel eindeutig zugunsten eines Anhängers und gegen ein Mobil, da durch den Triebkopf viel Platz auf dem Markt verlorengeht und das Zugfahrzeug so bei Bedarf ersetzt oder getauscht werden kann. „Wegen der zwei Achsen ist das Beladen sehr einfach“, sagt Markus Helbig. Trotz der Ausstattung mit drei Waagen, Aufschnittmaschine, Vollautomat und Vakuummaschine kommt der Anhänger auf

eine Zuladung von 500 kg. „Ich habe mich für Seico entschieden, weil das die Einzigen waren, die mir einen Drehkranzanhängers mit ordentlicher Zuladung liefern konnten“, erklärt er und ergänzt: „Auch von der Kühltechnik bin ich überzeugt. Es werden gute Temperaturen erreicht und trotz der tiefer Thekenauflage haben die Verkäufer ausreichend Platz – und das ohne eine ausfahrbare Theke wie ich sie vorher hatte.“

Bereits seit den 80er-Jahren verkauft der Metzgermeister Anton Mohr aus Arnstein zwischen Schweinfurt und Würzburg seine Fleisch- und Wurstwaren mobil. Schnell hatte er Erfolg mit der „rollenden Landmetzgerei“ und die Anzahl der Verkaufsfahrzeuge stieg. Auch Kollegen, die z. B. ihren Laden umbauten oder Feste belieferten, meldeten sich und baten ihn einen Verkaufswagen zu verleihen. So entstand das dritte Standbein des Betriebes. Der Fuhr-

Foto: Hofmann

FH Nord 2015
HAMBURG

Hallo Klaus,
wolltest Du nicht auch auf die FH Nord in Hamburg? Schau doch mal hier vorbei!
Die Firma Winter hat gerade eine Aktion laufen: Bei Bestellung eines
Isolierausbaus bis zum 31. März 2015 erhältst Du zusätzlich und kostenfrei
ein GPS-Navigationssystem. Frag' doch mal nach! Lieben Gruss, Harry


Winter Kühlfahrzeuge®
Winter Fahrzeugtechnik GmbH
Telefon 06659/96 46 - 0
www.winter-kuhlfahrzeuge.de



Winter Fahrzeugtechnik: maßgefertigte Innenauskleidungen.



Auch bei Wellmeyer werden individuelle Kundenwünsche umgesetzt.

park wurde erweitert und die Vermietung rollender Metzger- und Bäckereien begann. Danach entschloss sich der Metzgermeister

Fahrzeuge zu verkaufen. Im Laufe der Jahre wuchs Sohn Ralf Mohr in den Betrieb hinein. Heute stehen 60 Fahrzeuge auf dem Hof und die Mohrs sind ein Stützpunkt für Metzger- und Bäckerverkaufsfahrzeuge für Bayern, Thüringen und Hessen. Gebaut werden diese von *Reparatur-Karosseriebau (RKB)* aus Döbeln in Sachsen. Für das Frühjahr ist eine Hausmesse geplant.

nehmen aus dem Bereich mobiler Verkauf, Kühlbusbau und Transport zu bieten haben, wird nachfolgend dargestellt:

Die aktuellen Tourenmobile von *Borco-Höhns* können mit Lithium-Ionen-Batterien und LED-Beleuchtung ausgestattet werden. Lange Einsatzzeiten bei geringerem Eigengewicht, kurze Ladezeiten und eine lange Lebensdauer sind für das Lithium-Ionen-Konzept charakteristisch. Das Innendesign der neuen Fleischmobile kennzeichnen Edelstahl- und Holzelemente, die optisch so aufeinander abgestimmt sind, dass die Warenpräsentation im Vordergrund steht. Rechtwinklige Thekenaufsätze gewähren einen optimalen Einblick auf die Auslage. Ausschnittverglasungen mit sandgestrahlten Elementen und Kühlanlagen mit Leistungssteigerung bis 32° sind ebenfalls neu im mobilen Ladenbau.

von 75 kg erhältlich, so dass bei Normalausstattung eine Zuladung von etwa 400 bis 500 kg verbleibt. So ist sie mit einem PKW der unteren Mittelklasse zu transportieren. Interessenten erhalten auf der Basis ihres Logos oder einer Vorlage einen kostenlosen Layoutvorschlag für die Außengestaltung. Für den lebensmittelgerechten Transport von gekühlten und tiefgekühlten Waren bietet *Kiesling Fahrzeugbau* verschiedene Fahrzeugkonzeptionen. Neben den Aufbauten ohne Radkästen der *Flitzer-* sowie der *VW T5-*basierten *Coolly-* Serie, weisen die Modelle der *Runner-* Serie eine anlegbare Rampe auf. Diese Fahrzeuge sind aufgrund eines Supertiefrahmens von *Al-Ko* 30 cm niedriger als andere Modelle. Die Rampe wird während der Fahrt im Fahrzeugrahmen eingeschoben und am jeweiligen Bestimmungsort ausgezogen, etwa um Rollcontainer oder Kisten auf Rollwagen zu entladen. Auch die Möglichkeit einer kompletten Heckklappe lässt sich bei diesem Modell umsetzen. Weitere Vorteile der niedrigeren Gesamthöhe sind ein geringer Kraftstoffverbrauch sowie ein bequemer Einstieg in den Laderaum. Wie bei allen Aufbauten auf den Tiefrahmenfahrgeräten ist die-

www.verkaufssysteme.de

Wir planen u. fertigen auf hohem Niveau zu günstigen Preisen.

- Gebrauchte • Miete • Leasing •

Hofmann Freudenberg
Tel. 027 34 / 497-0
info@verkaufssysteme.de

JE NACH BEDARF
Welche neuen Fahrzeuglösungen und Produkte ausgewählte Unter-

Kühlfahrzeuge

Direkt vom Hersteller
Kühlaufbauten & Kühlanhänger

KRESS

KRESS Fahrzeugbau GmbH
Daimlerstr.7, D-74909 Meckesheim
Tel. 06226-9263-0
Fax 06226-9263-29
info@kress.eu
www.kress.eu

Praktische und maßgeschneiderte Konzepte für Ihren Erfolg.



SEICO Verkaufsfahrzeuge GmbH

Telefon: 04261-669-0
Internet: www.seico.de
E-Mail: info@seico.de





Bei TBV können z. B. auch Fleischhang-Rohrbahnen eingebaut werden.

Bei Borco-Höhns stehen Technik und Design stets im Einklang.

Fotos: TBV Kühlfahrzeuge, Fahrzeugwerk Borco-Höhns

ser mit Radkästen versehen. Dabei sind die Abmessungen bewusst so gewählt, dass die Kästen nicht stören und sich ins Beladungsschema integrieren lassen. Mit dem Easy Load System® werden sie bei Bedarf überbaut. Die Runner gibt es in drei Aufbauabgrößen, als Basis bieten sich etwa Fahrgestelle von Fiat Ducato oder Mercedes-Benz Sprinter an.

Der Seitenwind-Assistent von Mercedes-Benz ist jetzt auch als Nachrüstung für zahlreiche Varianten des Sprinters erhältlich. Voraussetzung ist, dass das Fahrzeug mit dem aktuellen, seit Januar 2012 verbauten Adaptive ESP ausgestattet ist. Der Seitenwind-Assistent ist eines von fünf neuen Sicherheitssystemen, mit denen der neue Sprinter im vergangenen Jahr

eine neue Dimension der Sicherheitstechnik erreicht hat. Die Sensoren erkennen auf das Fahrzeug einwirkende Kräfte durch Böen. Durch einen Bremsengriff via ESP an den Rädern entsteht eine Gier-Bewegung, die dem Wind entgegenwirkt. Der Spurversatz wird dadurch deutlich verringert.

Um den Betrieb von Raumklimatisierungs- und Heizungssystemen sowie anderer elektrischer Geräte beim Touregeschäft aufrechtzuerhalten, wurden bisher oft große Batteriesysteme verbaut, teilweise mit 6 x 180 Ah-Batterien, oder ein Generator als Energiequelle genutzt. Dies führte zu einem hohen Eigengewicht des Verkaufsfahrzeugs, hohen Kraftstoffkosten oder einer erhöhten Geräuschkulisse.

Beim neuen Energiemanagement-System von Seico Verkaufsfahrzeuge wurde darauf geachtet den Energieverbrauch so zu minimieren, dass das Batteriepaket stark verkleinert werden konnte. Dabei kommt neben LED-Leuchtmitteln ein Wärmetauscher zum Tragen, der direkt an den Kühlkreislauf des Motors angeschlossen ist und Brauchwasser erhitzt. Beim Kühlsystem ist die Umluftkühltheke mit Hydroice mit einem Solespeichertank im Einsatz, der über Nacht durch die Kühlmaschine mit Kälteenergie geladen wird. Diese ist am Folgetag auf der Tour über ein Lüftersystem abrufbar. So entfällt der Betrieb der Kühlmaschine während der Fahrt und es ergibt sich ein Stromverbrauch, der in der Regel durch



Alle Modelle, aktuelle Angebote und weitere Informationen unter www.kuehltransporter.de





NUTZFAHRZEUG ZENTRUM RHEINE*
Lingener Damm 1, 48429 Rheine
Tel.: 05971 7910-2590
Mail: info@kuehltransporter.de

NUTZFAHRZEUG ZENTRUM LÜBECK*
Schwertfegerstraße 2, 23556 Lübeck
Tel.: 0451 89001-6713
Mail: luebeck@kuehltransporter.de

Jetline-Cool Kühltransporter

von den Profis empfohlen!



Volkswagen T5
kompletter Kühltransporter

ab **22.995,-**



Peugeot Partner
kompletter Kühltransporter

ab **15.395,-**



Mercedes-Benz Sprinter
kompletter Kühltransporter

ab **33.995,-**

Preise zzgl. MwSt. und Überführung (Kosten je nach Marke unterschiedlich) *Ein Unternehmens- oder Senger GmbH in Klüster.





Das Autohaus Senger führt Fahrzeuge von bekannten Marken.



Die Rampe bei Kiesling Fahrzeugbau ist im Inneren verborgen.

zwei 100 Ah-Batterien gespeist werden kann. Diese werden während der Fahrt durch eine verstärkte Lichtmaschine geladen.

Die *Autohaus Gruppe Senger* verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung beim kühl- und temperaturgeführten Transport. Das Erfolgsmotto lautet „Alles aus einer Hand“, von der Beratung über den Fahrzeugaufbau bis zur Abwicklung. Gemeinsam mit seinen Aufbaupartnern liefert das Unternehmen zukunftsweisende Kühltransporter mit innovativen Lösungen. Zum Markenportfolio der Fahrzeuge zählen Peugeot, VW und Mercedes-Benz, die es als isolierte Kastenwagen, Kühlkoffer sowie Neu- oder Gebrauchtfahrzeuge gibt. Alle Fahrzeuge werden nach Anforderungen des Kunden entwickelt: effektive, maßgeschneiderte Lösungen von der Isolierung und Kühlausstattung für Frischwaren bis zur Tiefkühlausstattung. Leasing-, Finanzierungs- und Versicherungsangebote sowie Wartungs- und Verschleißpakete für die Basisfahrzeuge, das Kühlaggregat und Telematiksysteme runden das Serviceangebot ab.

Bei Kühlfahrzeugen gibt es kein „Standardfahrzeug“, da die Schwerpunkte und Spezialitäten der Fleischereien zu verschiedenen sind. Daher realisiert *TBV Kühlfahrzeuge* auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Lö-

sungen. Das Programm an Kühlfahrzeugen umfasst Fahrzeugisolierungen für Kastenwagen sowie Kühlaufbauten für Fahrzeuge aller Größen und gängigen Herstellermarken. Die Fleischfahrzeuge erfüllen die Anforderungen an Robustheit, Hygiene und Handling – egal ob leichtes oder schweres Verteilerrfahrzeug, Einkammer- oder Mehrkammerfahrzeug mit flexiblen Trennwandsystemen. Die Kühl-

es z. B. Regalsysteme, Hubschwingen oder anderes Zubehör.

Volkswagen TradePort ist die Gebrauchtfahrzeug-Handelsmarke von VW Nutzfahrzeuge und mit etwa 50 Händlern bundesweit vertreten. Dort gibt es eine Vielfalt neuwertiger Fahrzeuge der Baureihen Caddy, T5, Crafter und Amarok, die auch direkt zur Probefahrt bereitstehen. Alle Modelle stehen in unterschiedlichsten Ausführungen sowie Aus-



Seico bietet ein spezielles Energie-Management-System.

fahrzeuge können unter anderem mit Fleischhang-Rohrbahnen in Aluminium, verzinktem Stahl oder Edelstahl ausgestattet werden. Serienmäßig sind Pendelschutz, Hakenführung und EG-Schlachthofverbindung. Optional gibt

staltungen bereit. Sogar Fahrzeuge mit speziellen Auf- oder Umbauten, z. B. Kühlfahrzeuge, sind verfügbar. Die Fahrzeuge stammen aus Fahrzeugpools oder waren Dienstwagen der VW AG. Das garantiert gepflegte und gut

Cooler City-Logistik

- ▶ Niedrige Ladekante
- ▶ Entladen über Rampe
- ▶ Hohe Nutzlast
- ▶ ATP/FRC und HACCP



Runner
by **Kiesling**

Kiesling GmbH, Kühlfahrzeuge
D-89160 Dornstadt, +49.7348-2002-0
www.kiesling.de; Mail: info@kiesling.de

ausgestattete Fahrzeuge mit geringer Laufleistung und geprüfter Technik. Bei vielen ist neben dem TradePort-Gütesiegel die Werksgarantie inklusive. Durch ein besonderes Logistiksystem haben alle TradePort-Händler zudem Zugriff auf weitere 5.000 Fahrzeuge. So kann das passende Fahrzeug ausgewählt und innerhalb weniger Tage geliefert werden.

Zusammen realisieren die Unternehmen *Wilhelm Wellmeyer* und *JMC Jürgen Mentrup* individuell angepasste Komplettlösungen im Kühlausbau von Kastenwägen. Mehr als 1.000 Fahrzeuge wurden in sechs Jahren ausgerüstet. „Wir fertigen nachhaltige Produkte für alle Einsatzzwecke und den robusten Alltag“, so Geschäftsführer und Inhaber Wilhelm Wellmeyer. Dies zeigt sich z. B. darin, dass stoßgefährdete Kanten und Ecken aus Edelstahl gefertigt sind. Die isolierten GFK-Wände werden in der eigenen Fertigung CAD-gesteuert gefräst und auf dem Vakuumtisch verklebt. Stirnwand und Boden sind durch eine Multiplex-Platte verstärkt. Bei den Böden gibt es eine rutschhemmende Kunstharz-Beschichtung oder einen Alu-Riffelblechboden. Als Zubehör sind Ladungssicherungen,

Zwischenböden, Kältevorhänge, Rohrbahnen und Wasserabläufe erhältlich. Auch Tiefkühlfahrzeuge gehören zum Lieferumfang. Den Vertrieb gewährleistet Jürgen Mentrup, der seit mehr als 20 Jahren mit diesem Geschäft vertraut ist, und auch die passende Kühlmaschinenteknik anbietet.

Auf die Entwicklung und Herstellung von maßgefertigten Fahrzeug-Innenauskleidungen für den temperaturgeführten Transport von empfindlichen und leicht verderblichen Produkten ist *Winter Fahrzeugtechnik* spezialisiert. Der handwerklich präzise ausgebaute Innenraum ist temperaturunempfindlich, korrosionsbeständig und säurefest und kann mittels Mehrkammer- und Trennwandsysteme sowie Spezialzubehör ganz nach Kundenwunsch gestaltet werden. Da es verschiedene Fahrzeugmodelle in mehreren Radständen und Dachausführungen gibt, ist das Platzvolumen für den Kunden individuell auszurichten. Das hochwertige Material GFK sorgt in der Ausschalung für eine porenfreie Oberfläche und entspricht so höchsten hygienischen Anforderungen, z. B. ATP, DIN 1815, HACCP, der VO (EG) Nr. 852/2004 (Lebensmittelhygiene) sowie der Lebensmittelhygieneverordnung (LMHV).

In der Leistung starke Aggregate sorgen bei Fahrt und Stand für die ideale Temperatur. Jedes ausgebaute Fahrzeug verfügt serienmäßig über spritzwassergeschützte Laderaumdecken-Leuchten in LED-Technik sowie rundumlaufende Ladungssicherungs-Schienen mit Zurrgerät zur Waren- und Transportsicherung.

Egal für welchen Zweck mobile Verkaufs- oder Transportfahrzeuge eingesetzt werden sollen – es entscheidet stets der Bedarf der Fleischerei. Auch die Kühlkette darf keine Lücken aufweisen, damit der Kunde geschützt und langfristig gebunden werden kann. *mth*

Nützliche Links

- www.auto-senger.de
- www.borco.de
- www.jacobs-catering.de
- www.kiesling.de
- www.kuehltransporter.de
- www.maxidose.de
- www.mentrup.de
- www.mercedes-benz.com
- www.mohr-gaenheim.de
- www.rkb-karosseriewerk.de
- www.seico.de
- www.tbv-kuehlfahrzeuge.de
- www.verkaufssysteme.de
- www.vw-tradeport.de
- www.wellmeyer.de
- www.winter-kuehlfahrzeuge.de



Wir machen Kälte mobil

Individuell, robust und alltagstauglich nach HACCP, direkt vom Hersteller. Kühlanlagen von allen Herstellern.

054 24-2975-0 (-41 Herr Mentrup)
www.wellmeyer.de • www.mentrup.de

EINFACH MEHR ...

... Erfolg haben, mit ...



... Verkaufsfahrzeugen vom Marktführer! borco.de
Telefon: 04261 671-0

Bevor die Frische auf der Strecke bleibt: Kühlfahrzeuge sofort verfügbar.



Monatliche Rate: 379,00 €

VW T5 Transporter mit FrischdienstAusbau TDI*

EZ: 03/14, 21.500 km, 75 kW, Klima, von VVN zertifizierter Ausbau, DIN1815/ATP (Modellbezogen), von +2°C bis +12°C

Fahrzeugpreis: 38.990,00 €
Anzahlung: 7.500,00 € (oder Ihr Fahrzeug)
Netto-Darlehensbetrag: 31.490,00 €
Zinsen: 826,03 €
Bearbeitungsgebühr: 0,00 €
Darlehenssumme: 32.316,03 €
Schlussrate: 14.124,03 €
jährl. Fahrleistung: 15.000 km
Laufzeit: 48 Monate
Sollzins (gebunden): 0,90 %



Monatliche Rate: 399,00 €

VW Crafter mit FrischdienstAusbau TDI*

EZ: 05/14, 16.980 km, 100 kW, Klima, von VVN zertifizierter Ausbau, DIN1815/ATP (Modellbezogen), von 0°C bis +12°C

Fahrzeugpreis: 42.959,00 €
Anzahlung: 7.700,00 € (oder Ihr Fahrzeug)
Netto-Darlehensbetrag: 35.259,00 €
Zinsen: 946,51 €
Bearbeitungsgebühr: 0,00 €
Darlehenssumme: 36.205,51 €
Schlussrate: 17.053,51 €
jährl. Fahrleistung: 15.000 km
Laufzeit: 48 Monate
Sollzins (gebunden): 0,90 %

TradePort

Premium Gebrauchtwagen

Gebraucht, gut, günstig



Nutzfahrzeuge

Volkswagen Gebrauchtfahrzeughandels und Service GmbH

TradePort Berlin/Wildau
Gewerbepark 44
15745 Wildau
Tel. 03375 21410

TradePort Bochum
Porschestraße 1
44809 Bochum
Tel. 0234 58404116

TradePort Hanau
Moselstraße 39
63452 Hanau
Tel. 06181 180620

TradePort Hannover
Stelinger Straße 1
30419 Hannover-Stöcken
Tel. 0511 7982450

TradePort Ostwestfalen
Vlothoer Straße 128
32547 Bad Oeynhausen
Tel. 05731 755980

* Ein Angebot der Volkswagen Bank GmbH. 0,9 %-Sonderzinssatz gültig bis zum 31.03.2015 für alle Crafter und Transporter mit FrischdienstAusbau. www.vw-tradeport.de

WIRTSCHAFTLICH SPÜLEN



Wasser ist eine wertvolle Ressource. Deshalb rechnet es sich, wenn Fleischereien beim Einsatz ihrer Spültechnik auf sparsame und effiziente Maschinen sowie wasseraufbereitende Technologien achten.

Der technische Fortschritt beim Wasserverbrauch von gewerblicher Spültechnik ist ein Paradebeispiel für praxisnahen und anwenderbezogenen Maschinenbau. Im Vergleich zu Modellen von vor 30 Jahren hat sich der Wasserverbrauch fast halbiert. „Eine Untertischmaschine benötigt heute für eine Korbspülung mit 18 Tellern nur noch 2,4 l Frischwasser“, nennt Johann Wagner von Meiko ein Beispiel. „Wir sind stark auf den Wasserverbrauch fokussiert“, betont der Spültechnikexperte und ergänzt: „Im Hinblick auf ökologische Belange sicher gerechtfertigt. Aber unter rein wirtschaftlichen Aspekten schlagen beim Geschirrspülen andere Posten deutlich stärker zu Buche – z. B. die Energie für den Maschinenbetrieb und den vorgeschriebenen Lüftungsausgleich.“ Dass der „eigentliche Wasserverbrauch“ außerhalb der Spülmaschine stattfindet, weiß auch David Reinhart, Marketingleiter bei Hobart: „Sparsam sollte man vor allem mit der Handbrause umgehen. Das geht aber nur, wenn die Spülmaschine in der Lage ist, kleinere Speisereste und Fett zu entfernen – auch wenn nicht vorgespült wurde“, empfiehlt er.

Winterhalter

REINES WASSER LOHNT SICH

Eine optimale Wasseraufbereitung vor oder während des Spülens sorgt nicht nur für fleckenfreies Spülgut, sondern schützt die Maschinen und senkt die Kosten. Unbehandeltes Leitungswasser („Rohwasser“), enthält je nach regionaler Bodenzusammensetzung unterschiedliche Inhaltsstoffe: Kalk in Form von Kalzium- oder Magnesiumkarbonat, gelöste Salze wie Kalzium, Magnesium oder Natrium, Stoffe wie Schwermetalle, z. B. Kupfer, sowie feste Stoffe wie Sand oder Rostpartikel aus dem Leitungssystem. Alle können nicht nur zu unschönen Belägen auf dem Spülgut führen, sondern das einwandfreie Arbeiten und Funktionieren der Spülmaschinen behindern, frühzeitig Ersatzinvestitionen auslösen und höhere laufende Kosten verursachen. „Bereits durch eine Kalkschicht von 0,4 mm auf den Heizstäben erhöht sich der Energieverbrauch der Maschinen um rund 25 %“, erläutert der Spültechnikexperte Dietmar Zapf von Meiko. Die Hersteller von gewerblichen Spülmaschinen bieten vier unterschiedliche Methoden zur Wasseraufbereitung an: Enthärtung, Teilentsalzung, Vollentsalzung und Umkehrosmose. Welches Verfahren das Geeignete ist, hängt von drei Aspekten ab: „Die Wasserqualität vor Ort, die Art und Menge des Spülgutes und der Anspruch an das Spülergeb-



nis bestimmen das Verfahren der Aufbereitung," sagt Arndt Manter von Winterhalter und ergänzt: „Bei Rohwasser mit einer Gesamthärte von 3°dH (deutsche Härtegrade) ist eine Wasseraufbereitung dringend geboten. Bei unter 3°dH empfehlen wir eine Enthärtung. Das bietet u. a. einen langfristigen Schutz vor Kalkablagerungen im Boiler. „Das Optimum aller Entsalzungsmaßnahmen bildet das Umkehrosmoseseverfahren, mit dem ein fast mineralienfreies Wasser von hohem Reinheitsgrad hergestellt werden kann“, erklärt Dietmar Zapf. Das Wasser wird dabei unter Druck durch eine Membran hindurchgepresst, die etwa 98 % aller Inhaltsstoffe zurückhält. Ein Polieren von Hand entfällt dann. Mit dem Einsatz von Osmosewasser erübrigen sich auch ein alle acht Wochen stattfindender Wechsel von mit Harz gefüllten Voll- oder Teilentsalzungs- patronen sowie das stetige Nachfüllen von Regeneriersalz bei üblichen Enthärtungsanlagen.

Nützliche Links

www.hobart.de
www.meiko.de
www.palux.de
www.vgg-online.de
www.winterhalter.de

EFFIZIENTE TECHNIK

Und nun ein Blick auf aktuelle Maschinenserien sowie technische Innovationen ausgewählter Spültechnikhersteller, die ab hier näher beschrieben werden:

Ein wirtschaftliches Spülen ermöglichen auch die Universalspülmaschine Premax Up sowie die Haubenspülmaschine Premax AUP von Hobart. Typisch für Premax Up ist die hohe Kapazität beim Spülen von GN-Schalen und Euronorm-Behältern. Durch ein seitliches Waschsysteem, das mit Führungsschienen und Düsen die Aufnahme zweier weiterer GN-Schalen oder eines Euronorm-Behälters pro Seite ermöglicht, wird die Kapazität mehrfach gesteigert. So lassen sich gleichzeitig bis zu sechs GN-Schalen oder

vier Euronorm-Behälter reinigen. Die Maschine reduziert die Anzahl nötiger Spülzyklen um bis zu 66 % und spart so laut Hersteller bis zu 1.065 Betriebsstunden. Für einen hohen Wirkungsgrad beim Spülen stärkehaltiger Verschmutzungen sorgt das Reiniger-Direkt-Sprühsystem, das konzentrierten Reiniger auf das Spülgut aufsprüht. Selbst hartnäckiger Schmutz wird aufgeweicht und gelöst. Ressourcen schonen zudem eine integrierte Abluft- sowie Abwasser-Wärmerückgewinnung sowie die kombinierte Türöffnung Vapostop. Durch das Feinfiltersystem Genius X2 lassen sich 30 % weniger Reiniger verwenden. Für große Spülaufkommen gibt es die Premax UPT für bis zu acht GN-Schalen (1/1) oder fünf Euronorm-Behälter. Die Haubenspülmaschine Premax AUP verbraucht 1,4 l Frischwasser/Korb und verfügt über ein Abluft-Energiesparsystem. Dabei verbleibt der heiße Wrasen durch die umseitig geschlossene Haube im System und gelangt

nicht in die Umgebung. Da der komplette Grobschmutz durch den Permanent-Clean Schmutzaustrag direkt aus der Maschine automatisch in eine externe Siebschublade gepumpt wird, bleibt die Waschlauge auch bei extremem Schmutzeintrag sauber. Somit entfällt ein zeitaufwändige Wasserwechsel während einer Spülschicht. Ein Vorwaschen per Handbrause ist nicht nötig.

Für kleinere und mittlere Betriebe offeriert Palux verschiedene Spülmaschinen. Auf dem neuesten technischen Stand und des Bedienkomforts ist das einheitliche, visualisierte, interaktive Bedienkonzept aller Modelle. Diese sind per Folientastatur bedienbar, mit der auch Abfragen und Einstellungen vorgenommen werden



Die saubere Lösung

Professionelle Spültechnik für den Meister



MEIKO-Spültechnik. Noch perfekter in Hygiene, Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Ökologie.



www.meiko.de



Palux



Meiko



Hobart

können. Bei den Modellen GSC 600 und GSC 700 unterstützen Zu- und Ablauftische einen funktionierenden Geschirrkreislauf. Egal ob als Eck- oder Durchschubmodell – die Beschickung und Entnahme der Spülkörbe ist einfach. Je nach Spülgut und Verschmutzungsgrad sind verschiedene Spülzeiten wählbar. Für enge Platzverhältnisse eignet sich die GSC 400, die mit drei Spülprogrammen bis zu 860 Teller/Stunde bewältigt, aber auch GN 1/1-Bleche und Tablett reinigt. Es gibt sie als Stand-, Unter- oder Einbaumodell sowie als Spülcenter mit Becken. Neben den Maschinen bietet der Hersteller eine professionelle Wasseranalyse, Wasseraufbereitungssysteme sowie Reinigungs- und Spülmittel an.

Mit der patentierten Wärmepumpe „Climate-Plus“ setzt Winterhalter seine Strategie vom ressourcenschonenden Spülen fort. Die Durchschubspülmaschinen PT-ClimatePlus nutzen die thermische Energie des Wasserdampfes aus dem Maschineninneren und der Raumluft, um das Raumklima durch die Abgabe kühler, trockener Luft zu verbessern. Dabei wird an die Maschine angeschlossenes kaltes Zulaufwasser vorgewärmt. Der zum Aufheizen des Spül- und Nachspülwassers nötige Energiebedarf sinkt deutlich. Beim Öffnen der Maschine entweicht fast kein Dampf. Zusätzlich wird der Umgebungsluft überschüssige Feuchtigkeit und Wärme entzogen. Der klimatisierende Effekt kommt so zustande: Eine automatisch

gesteuerte Klappe wechselt im Spülbetrieb permanent zwischen den Betriebszuständen Maschinenluft- und Raumluftbetrieb. Für den Maschinenluftbetrieb gilt: Während des Spülgangs, vor allem bei der Nachspülung, entsteht feuchtwarmer Wasserdampf. Ist die Nachspülung beendet, wird dieser aus dem Innenraum abgesaugt. Die Wärmepumpe nutzt die Energie des Dampfes, um den Tank und das kalte Zulaufwasser aufzuheizen. Bei dem Prozess werden der Raumluft Feuchtigkeit und Wärme entzogen. Beim Raumluftbetrieb ist es so: In Spülpausen und während des Spülganges saugt die Wärmepumpe die Raumluft an. Das passiert solange, bis sie das Tankwasser auf 65°C aufgeheizt hat. Die auf etwa 21°C abgekühlte und getrocknete Luft wird dann wieder an den Raum abgegeben. Bei einer Raumlufttemperatur von 25°C entsteht etwa auf 18°C getrocknete, abgekühlte Abluft. Laut Hersteller verbraucht die PT ClimatePlus pro Spülgang 53 % weniger Energie gegenüber anderen Durchschubspülmaschinen ohne Wärmerückgewinnung. Dieses Einsparpotenzial senkt die Betriebskosten und so amortisiert sich eine Anschaffung schnell. Ein mit dem TÜV Süd durchgeführter Vergleichstest bestätigte die klimatisierende Wirkung: Messungen ergaben, dass beim Spülen die an den Raum abgegebene Wärmeleistung im Vergleich zu anderen Maschinen um 75 % reduziert wird. Bei ausreichender Be- und Entlüftung ist keine Ablufthaube über der Maschine nötig.

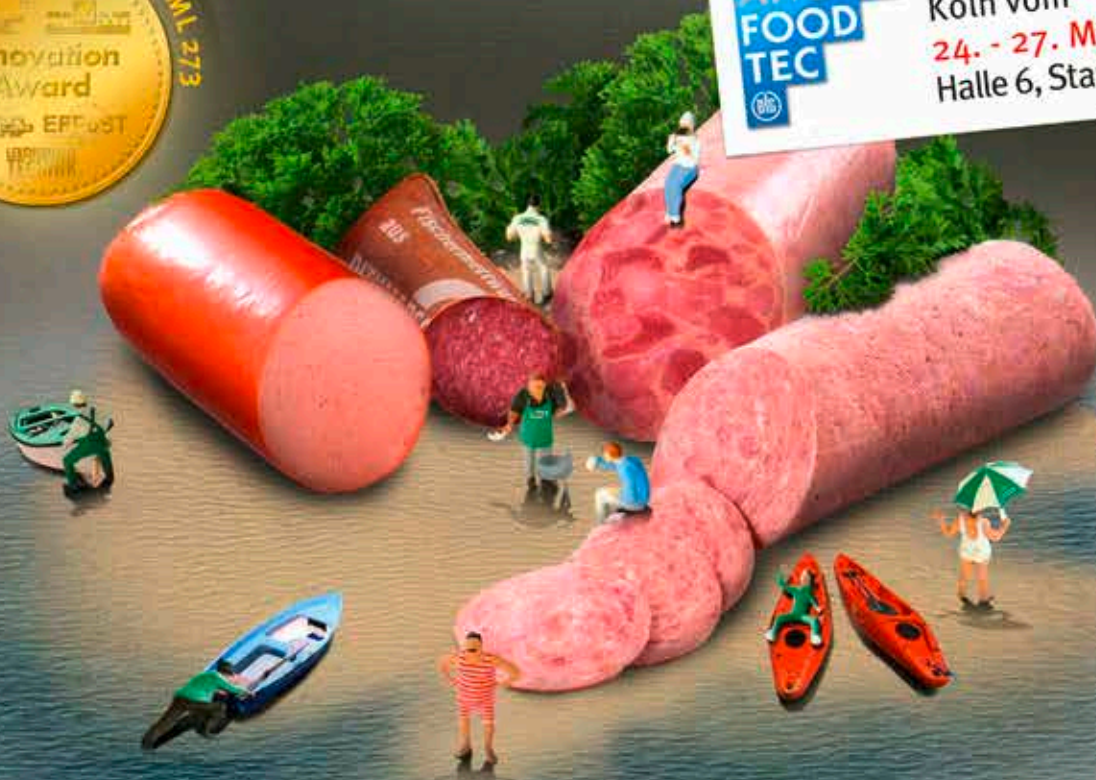
Es kann sich also vor dem Kauf von Spültechnik lohnen, genauer hinzusehen, die ressourcensparenden Technologien zu vergleichen und nach dem eigenen Bedarf sowie den regionalen Voraussetzungen auszurichten. *mth*

Methoden der Wasseraufbereitung

- **Umkehrosmose:** Kompakte Module zum Beistellen auf engem Raum gibt es für Untertischmaschinen, integrierte Lösungen für alle anderen Maschinen sowie komplette Anlagen mit Korb- oder Bandtransport. Diese entfalten ihre Wirkung besser, wenn eine Enthärtung vorgeschaltet ist.
- **Vollentsalzung:** Diese führt zu ähnlich reinem Wasser wie die Umkehrosmose. Das Wasser wird entkalkt, alle Salze und Mineralien dem Wasser entzogen und gegen Ionen ausgetauscht, die sich nicht auf dem Spülgut oder den Maschinenteilen niederschlagen. Schwermetalle oder andere unlösliche Stoffe wie Sandpartikel verbleiben im Wasser.
- **Teilentsalzung:** Dabei wird das Wasser entkalkt und ein Teil der Salze entfernt. Dies ist eine Lösung, wenn das Wasser „nur“ zuviel Kalk enthält und der zusätzliche Mineraliengehalt im unkritischen Bereich liegt. Allerdings kann ein sehr niedriger Salzgehalt das Klarspülergebnis beeinträchtigen.
- **Enthärtung:** Das Wasser wird entkalkt. Kalkablagerungen in der Maschine und Folgeschäden können so vermieden werden. Allerdings verbleiben wasserlösliche Mineralsalze auf dem Spülgut.



Besuchen Sie uns in
Köln vom
24. - 27. März 2015
Halle 6, Stand D-020



Setzen Sie neue Maßstäbe in Ihrem Betrieb:

Vielfalt neu entdecken

Die VEMAG Vakuumfüllmaschine HP3 überzeugt durch maximale Flexibilität und schonende Verarbeitung der Rohstoffe für Ihre Rezepte. Als **kleinste Vakuumfüllmaschine mit Förderkurventechnologie** wurde die HP3 speziell für die Anforderungen in Handwerksbetrieben mit vielen Produktwechseln entwickelt. Der **teilbare Trichter** und die kurzen Reinigungs- und Umrüstzeiten steigern die Effizienz Ihrer Produktion. Verschiedene Vorsatzgeräte aus dem modularen **VEMAG Baukastensystem** ermöglichen Ihnen **maximale Vielseitigkeit** bei optimaler Wirtschaftlichkeit für Ihre hochwertigen Produkte.

Informieren Sie sich und erfahren Sie mehr über die Vorteile der HP3.





Zusammen neue Maßstäbe setzen:

Realisieren Sie Ihre Ideen durch Technik und Partnerschaft

Nutzen Sie die Flexibilität und Effizienz der **Vakuumfüllmaschine HP3**, um die Produktion in Ihrem Betrieb zu optimieren.

Die VEMAG Maschinenbau GmbH unterstützt Sie darüber hinaus durch kompetente Beratung und große Erfahrung in der Umsetzung von Produkten. Mit Leidenschaft für Ihre Produkte schaffen wir **individuelle Lösungen für Sie**. Dafür steht unser VEMAG-Siegel.

Was können wir für Sie tun? **Vereinbaren Sie einen Gesprächstermin** bei uns in Verden und überzeugen Sie sich vor Ort im Kundencenter von den Möglichkeiten unserer Maschinen.



VEMAG Maschinenbau GmbH | Weserstraße 32 | D-27283 Verden | Tel.: +49 (0)4231 777-0
Fax: +49 (0)4231 777-241 | e-mail@vemag.de | www.vemag.de

Für viele Fleischereien hat es sich bewährt das Thema Berufskleidung in professionelle Hände legen. Dies ist für alle Beteiligten eine Win-Win-Situation und schafft Zeit, sich noch mehr um die Kunden kümmern zu können.

Als hätte der betriebliche Alltag nicht genug Fallstricke – neben der Suche nach neuen Aufträgen, zeitaufwändiger Büroorganisation und besonnener Teamleitung auch noch das Thema Berufskleidung. Werden jedoch textile Mietdienstleister mit ihren Leasing-Angeboten als Partner gewählt, profitiert der Unternehmer beim Kosten und Organisationsaufwand und die Mitarbeiter von sicherer, attraktiver und tragfreundlicher Kleidung – egal ob hinter der Bedientheke oder in der Produktion. Mit einem Komplettservice, der von der Beratung über die permanente Pflege bis zum Hol- und Bringdienst reicht, entlasten diese Unternehmen den Betrieb. Vor allem der Zugewinn an Flexibilität wird geschätzt: Mitarbeiterwechsel, Größentausch, veränderte Anforderungen an die eingesetzte Kleidung, frische Auszubildende oder Aushilfen – hier nutzt der Kunde die Erfahrung und die Logistik des Dienstleisters, um wirtschaftlich auf der sicheren Seite zu stehen. „Die Betriebsgröße ist nicht entscheidend. Die Ausstattung mit geleaster Kleidung kann sich für einen kleinen Betrieb mit fünf Personen ebenso lohnen wie für ein Großunternehmen“, erklärt Dirk Hischemöller, Geschäftsführer der DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing. Große textile Leaser kaufen die eingesetzte Kleidung auf Grund der Mengen meist günstig ein. Zudem greifen steuerliche Vorteile – die Leasingraten sind als Betriebsausgaben bei der Finanzbehörde absetzbar. Hinzu kommt der Erhalt der Liquidität. „Da die DBL als Leasingunternehmen die Finanzierung der Berufskleidung übernimmt, entsteht für den Leasingnehmer ein breiterer finanzieller Handlungsspielraum für künftige Entscheidungen, Investitionen in die Firma, etc. Auch wird die Abhängigkeit von Kreditinstituten verringert“, betont Dirk Hischemöller. Betriebswirtschaftlich sauber gerechnet spart eine Fleischerei weitere Kosten bei der Organisation: kein Mitarbei-



STARKER AUFTRITT

ter, der sich mit seiner Arbeitszeit einbringen muss, keine Lagerfläche für Neu- und Gebrauchtware sowie keine Anschaffung und Unterhalt einer Waschmaschine.

EINE RICHTIGE ENTSCHEIDUNG

Die Tiroler Metzgerei Huber in Oberndorf bei Kitzbühel stellt seit über 200 Jahren traditionelle Original Kitzbüheler Schinken-, Speck- und Rohwurstspezialitäten her. Geschäftsführer ist Josef Huber sen., seine Frau Anni leitet das Gründungshaus, das Fach- & Delikates-

sengeschäft Kitzbühel, ihr Sohn Josef Huber jun. ist Produktionsleiter und Tochter Andrea baut den Geschäftsbereich Catering aus. Vor rund zwei Jahren stellte die Metzgerei ihre Berufskleidung auf das *Mewa Textil-Management* um. Die Gründe dafür waren ein einheitliches Erscheinungsbild im ganzen Betrieb, die Mitarbeiter zu entlasten sowie den Hygienevorschriften zu entsprechen. „Ich habe mich nach einem kompetenten Partner umgeschaut. Mir imponierte das einheitliche Erscheinungsbild der Mitarbeiter bei anderen Betrieben,



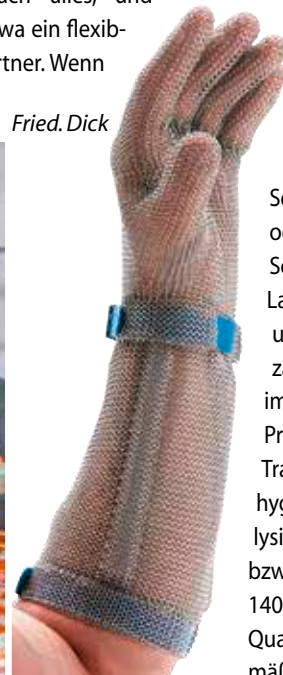
DBL

die schon jahrelang auf Kleidung vom Textildienstleister setzen. Das professionelle Aussehen der Mitarbeiter spiegelt die ganze Firma wider“, erklärt Josef Huber jun. Die Vorteile des neuen Systems sieht er vor allem in der Entlastung der Mitarbeiter. „Früher mussten sie ihre Bekleidung selbst kaufen und waschen. Das wird heute durchaus noch in vielen Produktionsbetrieben praktiziert“. Einen Betrieb ohne Berufskleidung im Fullservice kann sich hier keiner mehr vorstellen. Auch die gesetzlichen Hygienebestimmungen werden eingehalten. Je nach Arbeitsbereich verfügen die rund

Mewa Textil-Service



Fried. Dick



30 Mitarbeiter über mehrere Ausstattungen der Kollektion Euroclean, bestehend aus Bund- oder Latzhose und Herren- oder Damenmantel. Die Schmutzwäsche wird wöchentlich pünktlich um 7 Uhr früh abgeholt und die saubere Kleidung geliefert. So ist stets frische Kleidung griffbereit. Auch die Erstausrüstung neuer Mitarbeiter geschieht reibungslos. Der Juniorchef ist mit dem Mewa Textil-Management zufrieden: „Menschlich passt bei der Kundenbetreuung einfach alles, und auch geschäftlich ist Mewa ein flexibler und zuverlässiger Partner. Wenn

Vorteile von Textil-Leasing

- Lückenloses Logistikkonzept für ein hohes Maß an Versorgungssicherheit
- Bedarfsgerechte Wechselintervalle mit Liefergarantie
- Weder Einkaufsaufwand, Nachbeschaffung noch Lagerhaltung nötig
- Austausch sowie Hol- und Bringservice
- Fachgerechte Pflege/Reparatur sowie Ersatz
- Kleidung in eigenen Unternehmensfarben
- Sauberer und hygienischer Auftritt der Mitarbeiter
- Einfache Bestandserhöhung oder -minderung
- Keine Investition und Kapitalbindung
- Leasingraten sind sichere Kalkulationsgrundlagen
- Finanzielle Planungssicherheit
- Kostensicherheit und sofortige steuerliche Absetzbarkeit
- Schonung von Umwelt und Ressourcen

etwa ein Lehrling in der Berufsschule ist, wird der Service in dieser Zeit für ihn ausgesetzt. Auch Reparaturen werden sofort erledigt. Das ist einfach ein durchdachtes System.“

WER BIETET WAS?

Aber auch andere Unternehmen bieten Fleischereien „maßgeschneiderte“ Produkte und Dienstleistungen in Bezug auf die Berufskleidung. Hier einige ausgewählte Neuheiten:

Der *Alsco Berufskleidung-Service* bietet ein vielfältiges Repertoire. Für die Bedienteke gibt es z. B. Blusen/Hemden sowie Poloshirts aus strapazierfähigem Material in bequemen Schnitten. Die Unisex-Hosen stehen als Schlupfhose mit Gummizug und Kordel oder Modelle im klassischen Five-Pocket-Schnitt zur Wahl. Ebenso erhältlich sind Latzschürzen, Vorbinder sowie Schiffchen und Bandana als Kopfbedeckung. Eine Vielzahl an Farben ermöglicht ein Einkleiden im Corporate Design. Die Kollektion für die Produktion entspricht neben einem hohen Tragekomfort der DIN 10524 Lebensmittelhygiene. Durch das RABC-Systems (Risk Analysis and Biocontamination Control System bzw. die Umsetzung der Europäischen Norm 14065) ist eine angemessene hygienische Qualität der aufbereiteten Berufskleidung gemäß HACCP garantiert. Auch der Fußschutz



CWS-boco

beim Arbeitsschutz ist wichtig. Je nach Arbeitsplatz ist zu beurteilen, welche Schutzklasse und ergänzenden Eigenschaften ein Arbeitsschuh erfüllen muss. Gute Modelle kommen ergonomischen Aspekten nach, die z. B. einer Rückenbelastung aufgrund langen Stehens entgegenwirken.

Die Fleischer-Kollektion von CWS-boco unterstützt Mitarbeiter und Betriebe im Alltag. Spezielle HACCP-Kleidung garantiert die Einhaltung höchster Hygienestandards bei der Lebensmittelherstellung. Die „Colour Line“ verleiht Thekenkräften ein ansprechendes Äußeres. Als DFV-Partner bringt das Unternehmen exklusiv das Verbandslogo auf die Kleidung an. Die für Fleischer entwickelte Kollektion umfasst z. B. Arbeitsjacken, Bundhosen, Kasacks, Kittel, Schürzen, Westen und Kopfbedeckungen in verschiedenen Ausführungen sowie einen Fleischtragemantel. Gegen Kälte im Kühlhaus sowie bei der Auslieferung der Ware schützen wärmende weiße oder blaue

Stieppwesten. Typisch für die „Colour Line“ sind zeitgemäße Schnitte, legere Passformen sowie strapazierfähige und hautfreundliche Textilien. Moderne und funktionelle Berufskleidung bietet Fleischereien die Chance individuelle, firmenspezifische Akzente zu setzen – im Verkauf und der Produktion. Dafür bietet DBL hygienisch optimal aufbereitete, der DIN 10524 entsprechende Berufskleidung, z. B. die vom Bundesverband der Lebensmittelkontrolleure (BVLK) empfohlene Hygienekollektion Euroclean. In der Produktion ist sicherzustellen, dass die Kleidung den für den Betrieb bzw. den entsprechenden Arbeitsplatz geforderten Bestimmungen entspricht. Richtlinien wie HACCP oder die DIN 10524 beschreiben die Rolle der Textilien in der Personalhygiene. Beide Verordnungen warnen vor einer „nachteiligen Beeinflussung der Lebensmittel“ durch unzureichende Berufskleidung. Sie enthalten klare Fakten für Lebensmittelverarbeiter, an denen sich diese bei der Beschaffung und Pflege von Berufskleidung orientieren müssen. Definiert werden etwa die Bereiche Gewebe, Tragekomfort, Schnitt, Verschlüsse, Taschen und Embleme. Um eine Kontamination zu vermeiden, darf die Kleidung danach etwa in Bereichen mit hohem und höchstem Hygienearisiko keine außen liegenden Taschen aufweisen. Die Ausnahme sind für den Arbeitsprozess nötige Taschen, die aber mit Patten verschließbar sein müssen. Dies betrifft auch von außen zugängliche Innentaschen. Die Länge der Mäntel (Kittel) sollte laut Gesetzgeber bis zum Knie reichen. Druckknöpfe gelten gegenüber Stretchbündchen als hygienegerechter. Die ErgoProtect Stechschutzhandschuhe mit und ohne Stulpe von Friedr. Dick erfüllen die Vorschriften zertifizierter Schlacht- und Zerlegebetriebe, sind aus rostfreiem Stahl hergestellt, magnetisch und damit detektierbar. Es gibt sie in den Größen XS bis XL ohne Stulpenverlängerung sowie mit 19 cm enger Stulpe. Sie sind mit einem hygienischen, reißfesten, verschieden farbigen Kunststoffband mit Druckknopf ausgestattet, passen Rechts- und Linkshändern und lassen sich ohne Werkzeug von links auf rechts wenden. Bei der Version mit Stulpe sind die flexiblen Kunststoffstege in verschlossene Gewebetaschen integriert. Die Stulpen sind komplett geschlossen. Fazit: Gerade in Zeiten von Kostendruck und mehr Effizienz im Betrieb, sind textile Mietdienstleister eine Alternative zur eigenen Waschmaschine.

dbl service

Miettextilien



Überall.

Der DBL-Verband verfügt über 24 Standorte allein in Deutschland. Weitere Standorte in Dänemark, Polen und Österreich.



Nah.

Dadurch sind wir schnell bei unseren Kunden und kennen überdies regionale Märkte und Besonderheiten sehr genau.



Individuell.

Unser maßgeschneiderter Service passt zu jedem Unternehmen. Vom regionalen Einzelhändler bis zum nationalen Konzern.



Persönlich.

Kompetente Ansprechpartner in unseren 17 unternehmergeführten Familienbetrieben bieten Ihnen einen persönlichen Kontakt.

Mietberufskleidung
und Mietfußmatten –
seit 1971.



DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH
Albert-Einstein-Str. 30 | 90513 Zirndorf
info@dbl.de | www.dbl.de

Nützliche Links

www.alsco.de
www.cws-boco.de
www.dbl.de
www.dick.de
www.huber-metzger.at
www.mewa.de



Produktqualität sichern

Von den Vorzügen industrieller Maschinen von Seydelmann profitieren auch handwerkliche Fleisch- und Wurstwarenerzeuger. Im Konti-Kutter KK 140 AC-6 z. B. wird das vorzerkleinerte Material durch ein System von Loch- und Schneidplatten gesaugt. Die einzelnen Platten haben einen minimalen Abstand zueinander und berühren sich nicht. Eine Produktkontamination durch Metallabrieb ist ausgeschlossen, der Plattenverschleiß stark reduziert. Der Feinheitsgrad

der Emulsion wird durch die Anzahl der eingesetzten Loch- und Schneidplatten sowie die Anzahl und Größe der Löcher in den Platten bestimmt. www.seydelmann.com

Rohschinken von der Keule

Der nussige Stauerico®-Premium Rohschinken von Mega Stuttgart wird regional erzeugt und kann in der Metzgerei à la minute frisch von der ganzen, neun Monate gereiften Schweinehinterkeule abgeschnitten werden kann. Es gibt ihn luftgetrocknet sowie mild auf Tannenholz geräuchert. Auf eine Jamonera, ein spezielles Schinken-Holzgestell, gespannt, lässt sich das Aufschneiden an der Theke zelebrieren. Die Schweinehinterkeule ist mit dem Eisbeinstück und der Pfote zugeschnitten.



Dabei bleibt der Knochen enthalten. www.stauerico.de



Für kleine Drucklayouts

Mit dem TTO 05 bietet Multivac Marking & Inspection einen Thermotransferdrucker mit einer Druckbreite von bis zu 32 mm. Er druckt mit 300-dpi-Auflösung, einer Geschwindigkeit von bis zu 500 mm/s und eignet sich für Drucklayouts mit maximaler Größe von 32x40 mm. Fest definierte Daten wie Text, Grafiken oder Logos, aber auch variable Angaben wie Datum oder Chargennummer gelangen so auf die Etiketten. Ein Abstand von 1 mm zwischen den Etiketten senkt die Betriebskosten. www.multivac.com

Bio-Marinaden im Beutel

Für das Marinieren von Grillgut zuhause bietet Jans drei Bio-Marinaden auf Ölbasis im Zip-Beutel an, was auch für Fleischereien interessant sein kann. Darin lassen sich Fleisch, Fisch, Geflügel, Gemüse oder Tofu marinieren. Per Zipper verschlossen wird das Grillgut zwei Stunden oder über Nacht im Kühlschrank eingelegt. In dieser Zeit gibt die Marinade ihre natürlichen Aromen aus Bio-Kräutern und -Gewürzen ab. Zur Wahl stehen die Geschmacksvarianten Bio BBQ Paprika, Bio Orient Curry und Bio Kräuter Knoblauch. Alle drei eignen sich auch für den Einsatz in der Pfanne oder im Backofen sowie zum Schmoren, Garen oder Braten. www.jans-marinade.de



UNTERNEHMEN IM NETZ

clippy GmbH www.clippy.de

CLIPPY® Classic · CLIPPY® Stabil · CLIPPY® Country

Kunststoff-Bodenrost-DBOM mit Clip-Verbindung, der ideale Bodenbelag für:

- Camping
- Hobby
- Freizeit
- Ausstellerei
- Ikum
- Messe
- Industrie

Clippy hat viele herausragende Eigenschaften:

- Format ca. 900 x 500 x 25 mm
- Fußraum und Fußböden
- rutschhemmend
- druckfest
- einwandförmiger Wasserlauf
- hygienisch und elastisch
- verhindert Ermüdungserscheinungen
- leicht verlegt- und wiederaufnehmbar
- Zuschnitt auf jedes Zwischenmaß möglich



Saucen für Gourmets

Für die Platzierung auf der Bedientheke bietet das Importhaus Wolfram Berge ein Mini-Display mit drei Gourmetsaucen an, die sich zur Ergänzung zu Fleisch- und Wurstwaren eignen. In der Erstbestückung umfasst das DIN-A4-große Display die Saucen Cumberland, Mango-Curry sowie die Original Tessiner Senfsauce Apfel. Darin finden 3 x 8 Gläser mit je 50 bzw. 60 ml Inhalt Platz. Die Verzehrhinweise für jede Sauce befinden sich gut sichtbar auf der Rückseite des Displays, was den Mitarbeitern den Verkauf erleichtert. Je nach Wunsch lässt sich das Display je mit 8er-Trays der eigenen Favoriten aus den Sorten der Erstbestückung sowie Paprika-Gelee, Honig-Dill-Sauce oder Original Tessiner Senfsauce Quitte nachbestücken. www.delikatessen-berge.de

Technologische Hilfsmittel

Drei technologische Produktionszusätze für die Wurst- und Schinkenherstellung präsentiert Fleischer, eine Marke von Dr. Oetker Professional. Die Kutterhilfsmittel



Toppino Kutter-Top und Toppino Kutter-Top R mit Umrötung für Brühwürste und brühwurstartige Erzeugnisse sowie der Lakezusatz Toppino Pökel R für saftigen, schnittfesten und farbstabilen Kochschinken und Kassler unterstützen mit exakt aufeinander abgestimmten Rohstoffen eine sichere und effiziente Herstellung. Alle drei Pulverprodukte im 5- oder 10-kg-Eimer sind fein zu dosieren, stehen für eine intensive Wirkung und unter Idealbedingungen für eine hohe Ausbeute. Charakteristisch für die Kutterhilfsmittel sind eine gute Bindung im Endprodukt, eine gleichbleibende, geschmeidige Konsistenz sowie gute Schnittfestigkeit. Der Lakezusatz ist schnell löslich, führt zu einem guten Zusammenhalt der Scheiben, unterstützt eine schnelle Umrötung und Farbhaltung und garantiert hohe Salzstabilität und hohes Saffthaltevermögen. Damit hergestellte Spezialitäten verfügen über einen angenehmen Biss. Alle drei Artikel enthalten keine Emulgatoren, Geschmacksverstärker wie Mononatriumglutamat sowie allergene Zutaten gemäß VO EU Nr. 1169/2011 (LMIV), die im Zutatenverzeichnis oder auf dem Produktschild gekennzeichnet werden müssen. www.fleischer-feinkost.de



Saucen-Klassiker

Für traditionelle Mittagsgesichte oder moderne Speisen eignen sich die Saucenklassiker aus dem neuen Lucullus Saucen-Sortiment von Frutarom Savory Solutions: Helle Basis Sauce, Braune

Sauce, Jäger Sauce und Sauce für Schmorbraten. Sie sind nach dem Einrühren in kaltes bzw. warmes Wasser und anschließendem Aufkochen klumpenfrei servierfertig. Je nach Wunsch können sie mit Kräutern, Gewürzen oder Gemüsestückchen verfeinert werden. Aus einem Gebinde lassen sich 8 l Sauce herstellen. Geschmacksverstärkende Zusatzstoffe sind nicht enthalten. www.frutaromsavory.com

Ein Hauch von Orient

Mediterrane und orientalische Spezialitäten für Bedientheke und Partyservice offeriert Grossmann Feinkost unter der Marke L'Aubergine. Neu sind neun Feinkostsalate, Aufstriche und Olivenspezialitäten – alle vegan bzw. vegetarisch. Mit den verzehrer-tigen to-go-Gerichten lässt sich der Snackbereich ausbauen. Dazu zählen der Bulgursalat Kisir, der fruchtige Salat Couscous Oriental, die Knoblauchcreme Aioli oder Pesto-Walnuss. Als Appetithäppchen, zu Fleischzubereitungen oder zu Fladenbrot passen die Kichererbsencreme Hummus, Hummus Pesto und die Variante Hummus Oriental. Einige der Produkte gibt es im 1-kg bzw. 1,5-kg-Großgebinde. Konservierungsstoffe, künstliche Farbstoffe und Geschmacksverstärker sind darin nicht enthalten. www.grossmann-feinkost.de



Schneller drucken

Der kompakte Thermotransferdrucker TTP-244 Pro von TSC Auto ID basiert auf der Plattform des bisherigen Modells TTP-244 Plus, bietet jedoch zusätzliche Verbesserungen. Mit einer Druckgeschwindigkeit von 127 mm pro Sekunde (5 ips) ist er um 25 % schneller als sein Vorgänger und hat die größte Material- und Folienkapazität seiner Klasse. Mit 203 dpi Auflösung ist der Druck zweidimensionaler Codes wie PDF417 oder MaxiCode möglich. www.tscprinters.com



Gehen Sie auf Nummer sicher!



KA 160 (120 Liter)
CE geprüft
TÜH Geprüfte Qualität, nach Druckgeräterichtlinie 97/23/EG

KORIMAT KA 160

Kessel und Autoklav

- Konserven sterilisieren
- Vakuum-Dämpfen
- Rohwurstreifen
- Druckgaren im Dampf
- Schnellkochen von Suppen
- Mikroprozessor-Steuerung mit Programmspeicher
- Datenrecorder zum Aufzeichnen von Sterilisationsprotokollen
- von 120 bis 5000 Liter Fassungsvermögen



KORIMAT

35708 Haiger · Tel.: 0 27 74 / 92 39 93
Fax: 0 27 74 / 92 30 1 91 · info@korimat.de
www.korimat.de: Gebrauchsmaschinen
Vertriebspartner · Seminar-/Messestermine

Spülhygiene mit Produkten von Seeger



D-72336 Balingen
Tel. +49 7433 960-0
Fax +49 7433 960-150
www.seeger-sauber.de



Seeger-Produkte erhalten Sie im Fleischereibedarfs-Großhandel

GESUCHT & GEFUNDEN

Arbeits- und Einwegschutzkleidung, Food- und Berufskleidung

HELE
Hygiene-, Arbeitsschutzkleidung und mehr...

Gesamtkatalog gratis anfordern!

HELE GmbH
Gutenbergstr. 16 · 91560 Heilsbrunn · Tel. 09872 / 9771-0
info@hele.de · www.hele.de

Aufschnittmaschinen

Seit 1919
SCHARFEN

Aufschnittmaschinen
Tischkutter
Fleischwölfe
Tumbler

Alle Maschinen
in **Home Pro**

Tel. 023 02/28 27 70 - Fax 023 02/22 94 1
mail@scharfen.de, www.scharfen.de

Autoklaven

KORIMAT

Kessel + Autoklav
– von 120 bis 5.000 Liter
Kesselinhalt
– mit Mikroprozessor-
steuerung
– geprüft nach
Druckgeräterichtlinie
– 97/23/EG, CE-Zertifikat

KORIMAT Metallwarenfabrik GmbH
Zum Neuland 12, 35708 Haiger-Weidelbach
Tel. 0 27 74/92 39 93, Fax 0 27 74/9 23 01 91
www.korimat.de, info@korimat.de

PANZER Autoklaven

- 120-1.000 l Inhalt
- 1,0-3,5 bar Druck
- alle Beheizungsarten
- TÜV-geprüft nach Druckgeräterichtlinie 97/23/EG
- kabellose Datenübertragung
- über 40 Jahre Erfahrung
- fachmännische Beratung und Einweisung
- perfekter After Sale Service
- ständig gebr. Geräte vorrätig

Panzer Koch- und Räucheranlagen
Postfach 1282 · D-74184 Weinsberg
Telefon/Fax 0 71 34/1 77 44
E-Mail: kra-panzer@alice-dsl.net
www.panzer-autoklaven.de

Backtrennmittel

Wir kriegen's gebacken!

PROFI - „LÖSUNG“
für alle Brat- und Backformen

Leichtes dünnes Einsprühen löst jeden Leberkäse, Pasteten oder Schinken leicht aus der Form. Für Porzellan-, Edelstahl- und Aluminium Formen, absolut Rückstandslos und 100 % Pflanzlich - bedeutet 100 % Geschmacksneutral. Spart überflüssige Kalorien, kein mühseliges Papier in Formen legen.

www.boyenzbackservice.de

Darmaufziehgeräte

DA-TURBOFIX®
Steinmetz OHG

Inh. Arild Steinmetz
34225 Baunatal • Porschestr. 19
Ruf 05 61/40 31 30
Fax 05 61/40 27 17
www.steinmetzohg.de
stohg@gmx.de

Dosenöffner

Weisser Maschinenbau und Großküchentechnik
Tel.: 07841-680190

Entnehmungsmaschinen und -anlagen

Immer auf dem neuesten Stand ...

Das Original!
Baadern = Gewinn

BAADER®
Food Processing Machinery

Geniner Str. 249 · D-23501 Lübeck · Germany
Tel.+49/451-53020 · Fax +49/451-5302492
separation@baader.com · www.baader.com

Fleischereimaschinen

K+G WETTER
Erfolg mit eingebaut

Goldbergstr. 21 · 35216 Biedenkopf
Tel. (0 64 61) 9 84 00 · Fax 9 84 025
www.kgwetter.de · info@kgwetter.de

Kutter · Wölfe · Mischer

LASKA

KUTTER · MISCHMASCHINEN
WÖLFE · PRODUKTIONSLINIEN
GEFRIERFLEISCHSCHNEIDER
FEINSTZERKLEINERER

T (DE) 0174 34 393 07
T (A) +43 7229 606-0
F (A) +43 7229 606-400
www.laska.at · laska@laska.at

Fleischereimaschinen

PVS Systemtechnik GmbH
Partner der Nahrungsmittelindustrie
Schnellsysteme für Feinstzerkleinerer

Ihr Spezialist für Feinstzerkleinerung
PVS Systemtechnik GmbH
Zum Hafen 4a, 21423 Winsen
Tel.: 04179/750711, Fax: 04179/75 05 270
Internet: www.pvs-micro-cut.de
E-Mail: info@pvs-micro-cut.de

▲ Füllen
▲ Kutttern
▲ Wölfen

REX
FLEISCHEREIMASCHINEN

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

Eilige Anzeigen

unter
Tel.: 0 89/ 3 70 60-120
Fax: 0 89/ 3 70 60-111

Fußbodensanierung

KEUTE
KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH

Bodensanierungen nach EG-Richtlinien

www.keute-boden.de
keute.gmbh@t-online.de
Tel.: 05921/82370

Gebrauchtmaschinen

TICHY TRADING
FOOD PROCESSING MACHINES

KARL TICHY HANDELS. G.M.B.H.
3350 Haag Austria Tel.: +43 664 44 33 22 1
www.tichytrading.at

Geräteausstattung

www.superverkauft.de

Gewürze

FRUTAROM
SAVORY SOLUTIONS

Gewürzmüller® GEWÜRZMÜHLE NESSE

- GEWÜRZE UND GEWÜRZMISCHUNGEN
- FUNKTIONELLE ZUSATZSTOFFE
- CONVENIENCE
- STARTERKULTUREN
- FOOD SYSTEMS / SAUCEN & ZUBEREITUNGEN
- BIO SORTIMENT

FRUTAROM SAVORY SOLUTIONS GMBH
Siemensstraße 1
D-70825 Korntal-Münchingen
Tel +49 (0)7150/2090-0
Fax +49 (0)7150/2090-7000
sginfo@frutarom.com
www.frutaromsavory.com

JANS Bio Marinaden im Zip-Beutel

Fleisch, Fisch, Gemüse, Tofu
im Beutel marinieren!

www.jans-marina.de



VAN HEES
We know how!

VAN HEES GmbH
Kurt-van-Hees-Str. 1 · DE-65396 Walluf
T. + 49 61 23 70 80 · F. + 49 61 23 70 82 40
www.van-hees.com

Gewürze



Die ganze Welt des Würzens

Gewürzmischungen · Marinaden

HAGESÜD INTERSPICE
Gewürzwerke GmbH & Co. KG
71282 Hemmingen · Saarstraße 39
Telefon: (0 71 50) 942-60
E-Mail: info@hagesued.de

www.hagesued.de
Handy-App:
www.hagesuedmobil.de



Member of 



Danke! Ich habe meinen Weg gefunden.

Jugendliche haben die Chance auf eine gute Zukunft verdient. Ebenen Sie den Weg dafür. Mit Ihrer Zuwendung an die SOS-Kinderdorf-Stiftung ermöglichen Sie benachteiligten Jugendlichen eine solide Ausbildung und gestalten Perspektiven.

Petra Träg, 089 12606-109
petra.trag@sos-kinderdorf.de

 **SOS-Kinderdorf-Stiftung**
www.sos-kinderdorf-stiftung.de

Gütezusätze



VAN HEES
We know how!

VAN HEES GmbH
Kurt-van-Hees-Str. 1 • DE-65396 Walluf
T. + 49 61 23 70 80 • F. + 49 61 23 70 82 40
www.van-hees.com

Hygienetechnik



- **Reinigungssysteme**
Individual-Druckreinigung
Schaumreinigung
Desinfektion
- **Automatische Bandreinigung**
- **Mischerreinigung**

www.walter-geraetebau.de

WALTER Gerätebau GmbH
Neue Heimat 16 Phone: +49 7046 980-0
D-74343 Sachsenheim- Fax: +49 7046 980-33
Ochsenbach info@walter-geraetebau.de

Klima- und Rauchanlagen

info@autotherm.de



Klima- und Räucher-technik

www.autotherm.de
Tel 06554/ 9288-0 Fax: 06554/ 928826

• lowest Design • rapid Install • huge Möglichkeiten

NEU GIERIG?

KAESEWEB.DE
immer ein Genuss!

Kochkammern und -schränke

info@autotherm.de



Klima- und Räucher-technik

www.autotherm.de
Tel 06554/ 9288-0 Fax: 06554/ 928826

Kühlfahrzeuge



HEIFO Kühltransporter
Alles aus einer Hand.
Hochwertige Isolierungen und Kühlanlagen für:

alle Fahrzeughersteller • jedes Modell/Größe
jede Branche • individuelle Anforderungen

Tel. 0541 5843-135
heifo-kuehltransporter.de



Kühl-/Tiefkühlzellen

Kühlzellen, Tiefkühlzellen und Kühlaggregate



VISSMANN

Sonderaktion zum besten Preis!
Infos & Bestellmöglichkeit:
www.viessmann-kuehlzellen.de

88348 Bad Saulgau
Tel. 07581-48959-0
Fax 07581-48959-29
verkauf@landig.com **LANDIG**

Aktion Deutschland Hilft
Das starke Bündnis bei Katastrophen



Wenn Menschen durch große Katastrophen in Not geraten, helfen wir. Gemeinsam, schnell und koordiniert.

Jetzt Förderer werden unter:
www.Aktion-Deutschland-Hilft.de

Aktion Deutschland Hilft
Bündnis deutscher Hilfsorganisationen



Kunstdärme



HansSchütt

Kunstdärme für jede Anforderung
Ihr Partner für flexible Folien
Hans Schütt e. Kfm. • info@hansschuet.de
Immelweg 19 • 25469 Halstenbeck
Tel. 04101 8560-0 • Fax 0401 8560-77

Kunststoffverkleidung

Horo-Kunststofftechnik Vertriebs GmbH

D-34233 Fulda
Am Berg 4
Tel. (0 55 41) 18 79
Fax (0 55 41) 69 06

Landgestaltung

promedia thekenTV

Das digitale Kunden-Informationssystem für die moderne Fleischerei



Moderne Info-Displays

- ✓ verkaufsfördernde, regelmäßig wechselnde Inhalte
- ✓ Information und Werbung für Ihr Geschäft

www.promedia-thekenTV.de

B&L NewMedia

B&L NewMedia GmbH
Max-Volmer-Str. 28 • 40724 Hilden
Tel.: 0 21 03 /20 47-00 • Fax: -70

Messer für Lebensmittelverarbeitungsmaschinen



Schneidwerkzeuge GmbH

Lebbiner Str. 18 | D-15859 Storkow
Tel. +49 (0)33678-649-0 | Fax ...-649-22
info@astorblades.de | www.astorblades.de/com

Kütermesser | Abschnidmesser | Schweinespaltmesser
Gattermesser | Entschwartzungsklingen | Gefriergutschneider
Slicermesser | Kreismesser | Steakermesser | Injektormadeln
Schneidwerkzeuge für Großwölfe | Messer mit Verzahnungen

GESUCHT & GEFUNDEN

Portioniermaschinen

Weisser Maschinenbau und Großküchentechnik
Tel: 07841-680190

Pökelinjektoren

günther
Maschinenbau

Günther Maschinenbau GmbH
Bauhof 7, D-64807 Dieburg
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@guenther-maschinenbau.de

FleischNet.de

Online-Magazin rund um Fleisch und Wurst

Wir liefern IHNEN Inhalte, die SIE brauchen.

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

Rauchstockwaschmaschinen

Eberhardt GmbH

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

Rauchwagen

Eberhardt GmbH

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

Schinken-/Spindelpressen

Eberhardt GmbH

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

Schlachthofeinrichtungen

RENNER
SCHLACHTHAUSTECHNIK GmbH

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

gastroinfo portal
www.gastroinfoportal.de

Spülmaschinen

MEIKO Mit dieser Technik spült die Welt

MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG
Englerstraße 3 · 77652 Offenburg
Tel. 0781/203-0 · Fax 0781/203-1179
www.meiko.de · e-mail: info@meiko.de

www.FleischNet.de

Tumbler

günther
Maschinenbau

Günther Maschinenbau GmbH
Bauhof 7, D-64807 Dieburg
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@guenther-maschinenbau.de

Aktion Deutschland Hilft Das starke Bündnis bei Katastrophen



Wenn Menschen durch große Katastrophen in Not geraten, helfen wir. Gemeinsam, schnell und koordiniert.

Jetzt Förderer werden unter:
www.Aktion-Deutschland-Hilft.de

Aktion Deutschland Hilft
Bündnis deutscher Hilfsorganisationen



Vakuumverpackung

lava Professionelle Vakuumpackung
Produkte jeder Größe vakuumieren & bis zu 3 Schweifnähte möglich

Sonderaktion online!

ab EUR **259,-** Frei Haus!

Valentinstr. 35-1 · 88348 Bad Saulgau
Telefon 0 75 81-48 959-0
www.la-va.com

Lebensgeschichten

... weiter erzählen. Unterstützen Sie uns mit einer Kondolenzspende:

Alzheimer Forschung
0800 / 200 400 1
www.alzheimer-forschung.de

Eilige Anzeigen

unter
Tel.: 0 89/ 3 70 60-120
Fax: 0 89/ 3 70 60-111

Walzensteaker

günther
Maschinenbau

Günther Maschinenbau GmbH
Bauhof 7, D-64807 Dieburg
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@guenther-maschinenbau.de



Impressum 4. Jahrgang
Offizielles Organ von:



Verlag:
B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,
Verlagsniederlassung München
Postadresse:

Postfach 21 03 46,
D-80673 München

Hausadresse:
Ridlerstraße 37,
D-80339 München

Telefon: (089) 370 60-0
Telefax: (089) 370 60-111
Internet: www.blmedien.de
E-Mail: muc@blmedien.de

Verlagsleitung München:
Annemarie Heinrichsdobler (089) 370 60-100
Paula Pommer (Stv.) -110

Redaktion:
Marco Theimer (mth), (089) 370 60-150
Chefredakteur (verantwortlich i. S. d. P.)
Fritz Gempel (fge)

Ständige Autoren:
Heike Sievers, Astrid Schmitt,
Fritz Gempel (fge)

Anzeigen:
Paula Pommer (089) 370 60-110
(verantwortlich)
Gerhild Burchardt -205
Fritz Fischbacher -230
Rosi Höger -210
Gabriele Leyhe -225
Rocco Mischok -220
Bernd Moeser -200

Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 18
vom 1.1.2015

Anzeigenabwicklung:

Stefanie Wagner -260
Felix Hesse -261

Layout:

Sanda Kantoci -256
Michael Kohler -255
Liane Rosch -258
Lifesens e.V.
Rita Wildenauer

Abonnementbetreuung:

Basak Aktas (verantwortlich) -270
inkl. Porto u. Mwst. Ausland 95 €
E-Mail: b.aktas@blmedien.de
Patrick Dornacher -271
E-Mail: p.dornacher@blmedien.de

Bezugspreis:

Erscheint 6-mal jährlich, 80 € jährlich
inkl. Porto u. Mwst. Ausland 95 €
inkl. Porto. Der Abopreis für die
Verbandsangehörigen des Bayerischen
Fleischerverbandes ist im Mitgliedsbei-
trag enthalten. Kündigungsfrist:

Nur schriftlich drei Monate vor Ende
des berechneten Bezugsjahres.

Anschrift aller Verantwortlichen:
B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,
Verlagsniederlassung München,
Ridlerstraße 37, D-80339 München

Repro und Druck:
Alpha-Teamdruck GmbH,
Haager Str. 9, 81671 München

Bankverbindung:
Commerzbank AG, Hilden
IBAN: DE 58 3004 0000 0652 2007 00
BIC: COBADEFFXXX
Gläubiger-ID: DE 13ZZZ00000326043

Für unaufgefordert eingesandte
Manuskripte übernimmt der Verlag
keine Gewähr. Namentlich gekenn-
zeichnete Beiträge geben nicht immer
die Meinung der Redaktion wieder.
Nachdruck und Übersetzung veröffent-
lichter Beiträge dürfen, auch auszugs-
weise, nur mit vorheriger Genehmigung
des Verlages erfolgen. Im Falle von

Herstellungs- und Vertriebsstörungen
durch höhere Gewalt besteht kein
Ersatzanspruch. Für den Inhalt der
Werbeanzeigen ist das jeweilige
Unternehmen verantwortlich.

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

Gerichtsstand: Hilden

ISSN: 2192-5033

Der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der
Verbreitung von
Werbeträgern
angeschlossen.



JETZT Prämie sichern!

Bestellen Sie 6 Ausgaben zum Jahres-Abo-Preis von nur **80 €**



Zur Begrüßung erhalten Sie ein exklusives Geschenk:

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



30-€-Gutschein BestChoice

Mit dem BestChoice-Einkaufsgutschein haben Sie freie Auswahl aus dem umfangreichen Angebot von über 200 namhaften Anbietern. Der Prämienwert kann auch auf

mehrere BestChoice-Partner verteilt werden. Gültigkeitsdauer: 3 Jahre.



Abo auch im Internet:



Einfach Coupon ausfüllen, ausschneiden und senden an:

B&L MedienGesellschaft
Abo-Service
Postfach 21 03 46
80673 München

Oder faxen an:
(089) 370 60-111

Ja, ich möchte FH FLEISCHER-HANDWERK zum Jahresabo-Preis von 80 € inkl. Porto und MwSt. (Ausland 95 €) lesen.

FH FLEISCHER-HANDWERK erscheint 6-mal pro Jahr. Das Abo verlängert sich automatisch, wenn es nicht mindestens drei Monate vor Ablauf gekündigt wird.

Firma _____
Name, Vorname _____
Straße, Nr. _____
PLZ, Ort _____
Telefon, Fax _____
E-Mail _____

- Ich zahle gegen Rechnung.
 Ich zahle bequem per Bankeinzug.

IBAN

BIC

Kreditinstitut _____

Als Begrüßungsgeschenk erhalte ich einen

- ein Solicut-Messer „Professional“
 30 €-Gutschein von BestChoice

SEPA-Lastschriftmandat:

Ich ermächtige die B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG, wiederkehrende Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die vom Verlag auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

Widerrufsgarantie:

Meine Bestellung kann ich innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen schriftlich widerrufen. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung einer schriftlichen Kündigung an: B&L MedienGesellschaft, Abo-Service, Postfach 21 03 46, 80673 München



Qualität – zuverlässig und reproduzierbar.

Besuchen Sie
uns auf der
ANUGA in Köln!
24.-27. März 2015
Halle 6.1
Stand E079

Ihre Rezeptur und unsere Technik, das sind die Erfolgsfaktoren für eine gute Wurst.

FESSMANN GmbH & Co KG

Herzog-Philipp-Straße 39, D-71364 Winnenden, Telefon 07195 701-0,
Fax 07195 701-105, info@fessmann.de, www.fessmann.de