

FH FLEISCHER-HANDWERK

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



PRODUKTION

Marketing
by Hülle

BERUFSBILDUNG

Schweine-Kunde

FLEISCHER MIT ERFOLG

Kumpel & Keule
Berlin

SNACK STAR®

DER IDEEN-WETTBEWERB FÜR
FLEISCHER-AZUBIS UND JUNIOREN

MOTTO 2016

DIE SCHNITZEL- CONNECTION

- ✓ Gesucht werden kreative Snack-Ideen rund um das Schnitzel.
- ✓ Mitmachen können Einzelpersonen oder Zweiertteams, die sich in der Ausbildung befinden oder nach der Schulzeit max. 10 Jahre im Fleischerhandwerk tätig sind.
- ✓ Tipps, Ideen sowie Online-Bewerbung unter www.homann-snackstar.de
- ✓ **Einsendeschluss ist der 22.07.2016.**

Fragen und Soforthilfe: snackstar@homann.de

JETZT MITMACHEN UND
TOLLE PREISE GEWINNEN!



FREMDE? KOLLEGEN!



Marco Theimer
Chefredakteur

Mit großen Augen und wissbegierigen Blicken stehen sie am „Young Generation“-Stand der Metzger-Innung München auf der Internationalen Handwerksmesse 2016 in München: eine 8-Jährige mit ihrem jüngeren Bruder. Beide testen, welche Gewürze in der Wurst sind, die auf einem Teller liegt. Koriander oder Kümmel? Wenige Schritte weiter, zwei 6-jährige Jungen, die einem Metzgermeister beim Binden eines schwarzen Rollbraten-Doppelgängers aus Kunststoff und Watte zusehen. Das Interesse an den Berufen im Fleischerhandwerk ist groß an diesem Tag.

Ausbildungsbereitschaft keine geeigneten Bewerber. 2014 sanken die Azubi-Stellen im Vergleich zu 2013 bei Fleischern und Verkäufer/innen um je etwa 10 %. Das sind alarmierende Werte. Und ob die 2014 gestartete multimediale DFV-Offensive gegen den Nachwuchsmangel wirklich fruchten wird, bleibt abzuwarten. Die funktioniert nämlich nur dann, wenn viele Betriebe mitmachen.

Es ist kein Geheimnis, dass unsere Wohlstandskinder kaum noch eine Zukunft in Handwerksberufen sehen. Junge Flüchtlinge sind da weit weniger wählerisch. Aber: Laut aktueller ifo-Umfrage beschäftigen nur 7 % aller Unternehmen überhaupt Asylsuchende – eher ein Armutszeugnis. Es ist Zeit, dass statt Angst und Skepsis endlich humanistische Werte auch im wirtschaftlichen Alltag in Erscheinung treten –

nicht nur auf dem Papier und in Wahlkampfreden. Wir sollten uns alle einen Ruck geben, damit aus Fremden rasch Kollegen werden.

So wie etwa beim Verkaufs-Azubi aus Mali in der Metzgerei Moser in Landsberg a. Lech oder dem ukrainischen Fleischerlehrling im Betrieb von Josef Saemann, Obermeister der Innung Miltenberg/Obernburg. Auch bei der HKW Schwaben absolvieren aktuell 19 junge Flüchtlinge eine Einstiegsqualifizierung mit dem Ziel eines Ausbildungsvertrags. Und: Eine Sprache lernt man am besten durch das Miteinander – das ist kein Geheimnis, man muss es nur wollen!

Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf der IFFA 2016: Halle 4.1, Stand C 61, Halle 9.0, Stand A 04.

Foto: Paul Bojba

Das ist leider nicht immer so, denn die Zahlen abgeschlossener Ausbildungsverhältnisse im Fleischerhandwerk sind weiter im freien Fall. Viele von Ihnen, liebe Leser, finden trotz

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
- Komplett 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 €*** _____ 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 Internet-Shop:



Name, Vorname

Firma

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Datum/Firmenstempel und Unterschrift

FH 2/16

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

IFFA



BRANCHENBLICK

Aktuelles aus der Branche 5
 Interview: Axel Dobrowolski 7
 Marktforschung: B2B-Analyse..... 9
 Weiterbildung: Fleischforum 2020 .. 10

BLÄTTER ZUR BERUFSKUNDE

Schweine-Kunde 13

NACHWUCHS

Sandra Ruser: Spargel im Quadrat . 16

IFFA 2016

Hochamt der
 Fleischwirtschaft..... 18
 Messe-Neuheiten 19

GRILLEN

Mit Feuereifer 22
 Gewürzmuseum Kulmbach 26

HOMANN SNACK STAR 2016

Kreative Schnitzel-Ideen gewinnen... 27

PRODUKTION

Marketing by Hülle 38
 Vegan ist keine Schnapsidee..... 41

NUTZFAHRZEUGE

Vom Geld auf der Straße 42

ARBEITSKLEIDUNG

Glänzender Auftritt..... 48

SPÜLTECHNIK

Mit Vernunft spülen 50

HYGIENE

Schädlinge bekämpfen 53

RUBRIKEN

Neu auf dem Markt 56
 Gesucht & Gefunden..... 58
 Impressum..... 60

Titelbild: Mit ihrer gläsernen Metzgerei „Kumpel & Keule“ in Berlin sind Jörg Förstera und Hendrik Haase in aller Munde.

Foto: © Hendrik Haase

Der Auflage liegen Beilagen von Beck Gewürze & Additive, Schnaittach, Düker-Rex, Laufach, Rex Technologie, Thalgau/A, sowie KWS Küttler, Neuen- tal, bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.



FLEISCHER MIT ERFOLG

Straubing:
 Die Zukunft hat begonnen
Stefan Wenisch 28

Berlin:
 Wo Fleischer hip sind
Jörg Förstera 30

Düsseldorf:
 Peter Inhoven
Der Wurst Rock `n` Roller.. 32

Unsleben:
 Gensler heißt Geschmack
Mirco Gensler 34

Palling:
 Besser Bescheid wissen
Rudolf Trinkberger jun. ... 36

Der „Homann Snack Star“ geht 2016 in die sechste Runde: Näheres dazu auf Seite 27.





LIV des Fleischerhandwerks Mecklenburg-Vorpommern Verbandstag in Güstrow

Der diesjährige Verbandstag des Landesinnungsverbands des Fleischerhandwerks Mecklenburg-Vorpommern findet am 9./10. April 2016 im Hotel „Kurhaus am Insee“ in Güstrow statt. Die Arbeitstagung startet am Samstag um 15 Uhr und dient dem Erfahrungsaustausch. Im Rahmenprogramm an diesem Tag gibt es Informationen zum Einsatz von Blockheizkraftwerken und Autoklaven, zum Thema Energiemanagement sowie zur Ausrüstung für Catering und Partyser vice und mobilen Verkaufseinheiten. Am Sonntag um 9.30 Uhr startet die Mitgliederversammlung. Dabei informiert DfV-Betriebsberater Hans-Christian Blumenau über Neuerungen in der Branche. www.kreishandwerkerschaft-schwerin.de

CDS Hackner Sieben von zehn

Zehn Metzgereien wurden im Herbst 2015 mit dem Staatsehrenpreis für das bayerische Metzgerhandwerk ausgezeichnet. Sieben der geehrten Betriebe sind Kunden von CDS Hackner und beziehen den Naturdarm für Wurst und Würstchen vom Unternehmen. „Das ist auch für uns Bestätigung und Ansporn“, sagt CDS-Geschäftsführer Michael Hackner. Die Naturdärme von CDS kommen aus EU-zertifizierten Schlachthöfen in Europa bzw. aus Partnerbetrieben im Nahen Osten, Südamerika und Asien. Pionierleistungen wie die Naturdarm-Aufziehhilfe SilberPfeil®NonStop seien für den Erfolg ebenso verantwortlich wie Qualität bei Schweine-, Rinderdärmen und Schafsaaitlingen. www.cds-hackner.de



Mitteldeutsche Handwerksmesse

Werbung für's Fleischerhandwerk

Die „Gläserne Fleischerei“ der Landmetzgerei Reiche aus Beucha war einer der Publikumsmagneten bei der 19. Mitteldeutschen Handwerksmesse in Leipzig. Die Messebesucher konnten an dem Stand live zusehen, wie Lehrlinge sächsische Fleisch- und Wurstwaren, z. B. Bratwürste oder Knackwürste, produzierten. Fleischgerichte wie Gulasch oder Soljanka gab es auch zum Probieren. Fleisch von Wildrindern und Bisons zeigte die Fleischerei Landhan aus Großstolpen, die Erzeugerbörse Eichsfeld machte auf ihre thüringischen Fleisch- und Wurstwaren aufmerksam. Prof. Dr. G. Grundke



Buchtipps: Korrekte Kassenführung

Wer im Alltagsgeschäft mit Bargeld zu tun hat, muss sich auf rechtliche Änderungen bezüglich der Kassenführung einstellen. Das Buch „Prüfungssichere Kassenführung in bargeldintensiven Unternehmen“ hilft, die neuen Vorschriften rechtssicher umzusetzen. Betriebs- und EDV-Fachprüfer Joachim Kuhni erläutert Schritt für Schritt, wie die Umstellung sicher gelingt. J. Kuhni: Prüfungssichere Kassenführung in bargeldintensiven Unternehmen. Freiburg: Haufe, 224 Seiten, 39,95 €.



Privatfleischerei Arnold Ehre für Janine

Janine Eichhorst aus Doberlug-Kirchhain hat ihren Traumberuf gefunden. Sie absolviert eine Lehre zur Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk bei der Privatfleischerei Arnold in Kraupa. Für ihren Einsatz hinter der Fleisch- und Wursttheke ehrten sie die Handwerkskammer Cottbus (HWK) sowie das Versorgungswerk der Handwerkskammer Cottbus mit dem Titel „Lehrling des Monats“. „Mit Kunden sprechen, ihnen etwas anbieten und verkaufen macht mir richtig viel Spaß“, sagt die 19-Jährige, die in einem knappen halben Jahr ihre Ausbildung abschließt. www.privatfleischerei-arnold.de

Spülen, Reinigen und Desinfizieren mit Produkten von

Seeger

72336 Balingen - Tel. 07433 9600
www.seeger-balingen.com

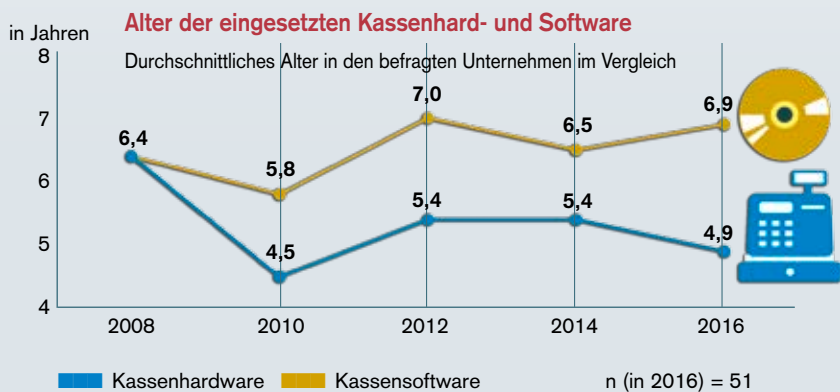


Desinfektionsreiniger sicher verwenden.
Vor Gebrauch stets Produktinformation und
Kennzeichnung lesen.

Seeger-Produkte erhalten Sie im Fleischereibedarfs-Großhandel

EHI Neue Kassen braucht das Land

Die EHI-Studie „Kassensysteme 2016“ zeigt: In den nächsten Jahren stehen viele Altsysteme auf dem Prüfstand. Danach werden Kassensysteme einen großen Anteil an den IT-Investitionen beanspruchen. Im Einzelhandel sind im weiteren Sinne (inkl. Bäckereien, Metzgereien, Tankstellen etc.) rund 1 Mio. Kassensysteme im Einsatz. Das Durchschnittsalter der Kassensysteme hat sich im Vergleich zu 2014 leicht verändert und liegt bei 4,9 Jahren (2014: 5,4 Jahre). 71 % der befragten Händler wollen ihre Hardware in den nächsten Jahren erneuern. 58 % planen einen kompletten Austausch der Hardware, 42 % möchten nur einige Komponenten erneuern. Bei der Auswahl der Kassensysteme spielen neben technischen Aspekten auch Design (88 %) und Umweltfreundlichkeit (78 %) eine Rolle. Ein geringer Energieverbrauch gilt als selbstverständlich. Wichtig dabei wird die Anbindung an digitale Verkaufskanäle sein. Schon heute haben Kassen von 27 % der Befragten Schnittstellen zu eigenen Online-Shops. www.ehi.org



Friedr. Dick

Wie schneidet man was?

Warum gibt es über 20 verschiedene Messertypen und wofür werden sie eingesetzt? Das Buch in Papier- oder App-Form vermittelt 90 Schneidetechniken und erklärt die wichtigsten Anwendungen. Zusätzlich führen QR-Codes zu hilfreichen Video-Anleitungen. Friedr. Dick: Schnittbuch. Deizisau: Friedr. Dick, 216 Seiten, 19,90 €.

Schon bei Facebook geklickt?



MARKENSCHAUFENSTER



STILLER
VERSCHLISS-TECHNIK
Telefon 07268 392

DV 800 **NEU**

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

WWW.STILLERGM.BH.DE

KRAMER

**LADENBAU
KÜHLRAUMBAU**

www.kramer-freiburg.com

BGN

Überfälle richtig meistern

Fast täglich gibt es Raubüberfälle auf Metzgereien. Neben dem wirtschaftlichen Schaden für die Betriebe erleiden die Mitarbeiter oft seelische Verletzungen. Überfälle am Arbeitsplatz oder auf dem Arbeitsweg können laut BGN als Arbeitsunfälle anerkannt werden. Dafür sollte sich das Überfallopfer umgehend bei der zuständigen Berufsgenossenschaft melden. In den BGN-Bezirksverwaltungen gibt es Ansprechpartner, die sich um Menschen mit überfallbedingtem psychischem Trauma kümmern und einen schnellen Kontakt zu Therapeuten herstellen. Auch technische und bauliche Maßnahmen können helfen, Überfällen vorzubeugen. Ungesicherte Türen und unzureichende Beleuchtung erhöhen das Risiko. Da Ruhe zu bewahren in Notsituationen schwerfällt, sollte das Verhalten zuvor geübt werden. Anleitung gibt z. B. das BGN-Seminar „Gewaltprävention – Mehr Sicherheit durch Handlungskompetenz in Krisensituationen“. Dabei erlernen die Teilnehmer, Gewaltsituationen mit Hilfe organisatorischer und technischer Maßnahmen vorzubeugen, das richtige Verhalten sowie präventive Planung bei der Opferbetreuung. Weitere Infos: BGN-Medienpaket „Überfällen vorbeugen – Überfälle sicher überstehen“. www.bgn.de



Wenza

Sind Sie sicher?

Auf ihrer Website bietet die unabhängige Interessenvereinigung Wenza eine Checkliste, die Unternehmern einen Überblick über anstehende Prüfungen und Unterweisungen rund um die Betriebssicherheit gibt. Schwerpunkte sind Arbeitssicherheit und -medizin, Qualifizierung und Weiterbildung, Brandschutz und Elektrosicherheit sowie Datenschutz. Weitere Informationen unter: www.wenza.de.

AUSBILDUNG IST DAS GRÖSSTE POTENZIAL

Seit Anfang Januar 2016 führt Axel Dobrowolski die Geschäfte des Fleischerverbandes Berlin-Brandenburg. Hier berichtet der Geschäftsführer der Fleischerinnung Brandenburg-Ost über seine neue Aufgabe.

Herr Dobrowolski, welche Ziele sind nun vorrangig?

Oberste Priorität hat für mich, gemeinsam mit dem Vorstand, den Verband zu erhalten, zu stabilisieren und nach vorne zu bringen. Konkret bedeutet das auch, dass wir die finanziellen Problemchen beseitigen müssen. Die Betreuung der Mitgliedsbetriebe wollen wir stabil halten. Nichtsdestotrotz müssen wir einige Meinungsverschiedenheiten, die sich über Jahr hinweg aufgestaut haben, ausräumen. Schließlich hatten wir noch keine Vorstandssitzung in diesem Jahr. Dort werden wir das Vorgehen gemeinsam diskutieren.

Nachwuchssorgen und Mitarbeitersuche sind allgegenwärtige Probleme. Wie sehen Sie das?

Das betrifft nicht allein nur die Fleischer. Im gesamten Handwerk und selbst in der Industrie werden Nachwuchs und Mitarbeiter gesucht. Das Problem im Fleischerhandwerk ist meiner Ansicht nach auch eine deutlich schlechtere Ausbildungsvergütung. Da müssten die Fleischer reagieren. Niemand verbietet einem Handwerksbetrieb, eine Ausbildungsvergütung zu zahlen, die höher als die tariflich vereinbarte ist, oder mit Zusatzleistungen zu punkten. Sicher ist es nicht das Ziel eines jeden Jugendlichen, Fleischer zu werden. Aber ich glaube auch, dass unsere Fleischer sich daran gewöhnen müssen, nicht mit



beiden Augen auf die Zeugnisse zu schauen und Jugendliche mit Dreien oder Vieren abzuwehren, sondern die zu finden, die Spaß am Beruf haben und das etwa in einem Praktikum zeigen. Die Berufsausbildung sehe ich als größtes Potenzial für die Mitarbeitergewinnung. Denn Leute, die gut ausgebildet sind und sich wohl fühlen, bleiben auch. Ich glaube fest daran: Mitarbeiter, die gut bezahlt werden und die guten Arbeitsbedingungen haben, werden nicht freiwillig jeden Tag 50 km fahren, bloß um einen Euro mehr zu verdienen, wie es in den Ballungsräumen hier oft der Fall sein mag. Letztendlich hat es der Unternehmer selbst in der Hand, das Arbeitsleben seiner Leute so zu gestalten, dass sie gerne sagen, ‚Jawoll! Hier bleibe ich‘.

In welcher Verantwortung sehen Sie sich dabei?

Meine Aufgabe wird darin bestehen, bei jeder Innung meine Argumente in persönlicher Art und Weise so rüberzubringen, wie ich es für richtig halte. Wie jeder das annimmt, ist seine unternehmerische Freiheit. Da ich ja erst am 1. Januar begonnen habe, war ich bisher noch bei keiner Innungsversammlung, aber ich möchte mindestens einmal im Jahr bei der Versammlung jeder einzelnen Innung gewesen sein. *Heike Sievers Vielen Dank für das Gespräch!*

IFFA

Die Nr.1 der Fleischwirtschaft
Frankfurt am Main, 7.–12. 5. 2016



Der Treffpunkt für das Fleischerhandwerk.

Erfahren Sie auf der IFFA 2016 alles Wichtige zu:

- Produkt- und Serviceinnovationen
- Regionalität und Nachhaltigkeit
- Lebensmittelsicherheit und Qualität
- Wirtschaftlichkeit und Energiemanagement

Auf dem Branchenhightlight präsentieren Unternehmen aus aller Welt die neuesten Trends, Produkte und Dienstleistungen. Ob klassisches Fachgeschäft oder Partyservice und Catering – machen Sie Ihren Betrieb fit für die Zukunft!

www.iffa.com



WEISSWURST AUF DEM PRÜFSTAND

Mehr als 50 % der Teilnehmerbetriebe an der Weißwurstprüfung der Metzger-Innung München erhielten in diesem Jahr eine Auszeichnung in Gold. Das schaffen nur Produkte, die gänzlich ohne Beanstandung bleiben.

An der Prüfung nahmen 25 Metzgereien der Münchner Innung teil. 13 freuten sich über die Auszeichnung in Gold, acht erhielten Silber und vier Bronze. „Dieses Ergebnis ist für alle Teilnehmer ein großer Erfolg. Es lohnt sich, für das große Ganze zu kämpfen. München steht hinter seinen Metzgern und das motiviert jedes Jahr aufs Neue. Das sieht man an den erfolgreichen Ergebnissen der diesjährigen Prüfung“, betonte der Obermeister Andreas Gaßner.

Die Weißwurstproben wurden von einer fachkundigen Jury hinsichtlich Geschmack und Konsistenz, Aussehen, Äußeres und Geruch geprüft. Die Basis ist das DLG-Schema. „Es wurde sehr hart geprüft und in der Gruppe

Mit „Gold“ ausgezeichnete Metzgereien:

- Metzgerei Böttl, Heimstetten
- Metzgerei Gaßner, München
- Metzgerei Beate Huber, Kirchheim
- Metzgerei & Partyservice Hofberger, Deisenhofen
- Metzgerei Jais, München
- Metzgerei Dieter Liebold, Haar
- Vinzenz Murr GmbH, München
- Metzgerei Reichlmayer, Lohhof
- Gasthof/Metzgerei Roiderer, Straßlach
- Metzgerei Josef Stadler, Garching
- Metzgerei Ignaz Vogl, München
- Muniger Martin Widmann GmbH, München
- Metzgerei Zimmermann, München

diskutiert“, sagte Werner Braun, Obermeister der Metzger-Innung Dachau und ergänzte:

„Dies macht unsere Prüfung so wertvoll. Hier geht es nicht darum, allen Gold zu verleihen. Im Mittelpunkt steht die Weißwurst“. Neben ihm nahmen der Obermeister der Metzger-Innung Sarnberg, Oliver Lutz, die Münchner Gastronomen Christian Schottenhammel (Löwenbräukeller) und Christian Vogler (Augustinerkeller), die Veterinäre und Lebensmittelkontrolleure Dr. Katrin Eder und Dr. Johanna Zipplies sowie als Verbraucher Jossi Loibl und Regine Guckelsberger teil. Beim Geschmackstest diskutierten die Juroren, ob sich die Weißwürste z. B. hinsichtlich ihrer Zwiebel- oder Macisnote unterscheiden. Erst nach einer objektiven Beurteilung im Labor standen die Sieger fest. *mth* www.metzgerinnung-muenchen.de

METZGER FEIERN MIT X-MAN & STARKOCH

Stilvoll und ausgelassen Fasching feiern – das geht nicht nur im Rheinland, sondern auch in der bayerischen Landeshauptstadt. Ein Beweis dafür war der 51. Münchner Metzgerball im Hotel Bayerischer Hof. Einmal mehr eröffnet wurde der „Bal paré des Charcutiers“ vom Vorsitzenden



der Vereinigten Münchner Metzger, Johann Raab. Er präsentierte den Ballgästen Viktoria Schlammerl als Ballkönigin und mit Jutta Speidel (Schwester Lotte in der TV-Serie „Um Himmels Willen“) eine bekannte Schauspielerin als Stargast. Auch einem Metzgerkollegen bescheinigte Johann Raab cineastische Qualitäten. Den Präsidenten der Handwerkskammer für München und Oberbayern, Georg Schlagbauer, stellte er als „X-Man des gesamten Handwerks“ vor. Den Preis als „Botschafter des guten Geschmacks“ erhielt diesmal der Starkoch Stefan Marquard. www.metzgerinnung.de

Fachmedien sind wichtige Impulsgeber. Sie stoßen in hohem Maße weitere Aktivitäten an.



80 %

mit Dritten über diese Problematik gesprochen



78 %

eine Anbieter-Homepage besucht



41 %

eine/n Fachkongress/Veranstaltung besucht

Fachmedien aktivieren

Nach Nutzung von Fachmedien haben:



66 %

persönlichen Kontakt mit Anbietern aufgenommen



44 %

einen Anbieter auf einer Messe besucht



49 %

Prospektmaterial angefordert

Die Lektüre von Fachmedien veranlasst professionelle Entscheider in hohem Maße, sich weitere Produktinformationen einzuholen. Dabei werden vor allem jüngere professionelle Entscheider zu weiteren Schritten aktiviert. Sie haben öfter als ihre älteren Kollegen aufgrund ihrer Lektüre bei Anbietern weitere Informationen eingeholt oder mit anderen über diese Informationen gesprochen.

WICHTIGE QUELLE

Fachmedien haben bei professionellen Entscheidern in Deutschland einen hohen Stellenwert.

Kernergebnis der neuen B-to-B-Entscheideranalyse 2015/16 der Deutschen Fachpresse: Insgesamt werden mit gedruckten und digitalen Fachmedien 94 % der B-to-B-Kernzielgruppe erreicht. Sie sind die wichtigste berufsbezogene Informationsquelle der professionellen Entscheider in Deutschland. Die Studie wurde mittels einer telefonischen Befragung von der Bremer Czaia Marktforschung im Auftrag der Deutschen Fachpresse in Berlin durchgeführt und von der Kommission AMF Mediamarketing betreut. Befragt wurden insgesamt 607 professionelle Entscheider. Am intensivsten wird die Fachzeitschrift genutzt – das gaben 81 % der Befragten an, danach folgen mit 76 % die digitalen Fachmedienangebote. An dritter Stelle liegt mit 74 % die Nutzung digitaler Angebote von Unternehmen vor Veranstaltungen mit 66 %. Interessant: Auch die Nutzungshäufigkeit steigt. 33 % nutzen Fachmedien heute häufiger als vor zwei Jahren, 56 % genauso oft. Dabei schätzen Fachmediennutzer das crossmediale Angebot der Verlage: Zwei Drittel nutzen Fachmedien

sowohl in gedruckter als auch in digitaler Form, während insgesamt nur ein Drittel ausschließlich gedruckte oder digitale Angebote nutzt.

Junge Zielgruppe

„Im Durchschnitt investieren professionelle Entscheider einen ganzen Arbeitstag pro Monat in die Lektüre von Fachzeitschriften“, erläutert Kornelia Wind, Leiterin Media in der Verlagsgruppe Deutscher Apotheker Verlag und Vorsitzende der Kommission AMF Mediamarketing der Deutschen Fachpresse. „Dabei geben Fachmedien nicht nur Orientierung, sondern aktivieren insgesamt zum konkreten Handeln.“ Eine besonders starke Aktivierung ist dabei bei den unter 40-Jährigen feststellbar: 85 % holen aufgrund ihrer Lektüre auf der Homepage des Anbieters weitere Informationen ein oder nehmen mit dem Anbieter persönlich Kontakt auf (75 %). Und sogar 82 % der jüngeren professionellen Entscheider tauschen die dort gefundenen Informationen im Kollegenkreis aus und bestätigen so die wichtige Multiplikatorfunktion von Fachmedien.

Werbung geschätzt

Fachmedien spielen laut der Untersuchung auch als Werbeträger eine wichtige Rolle. Das bestätigen 79 % der professionellen Entscheider, die Werbung als nützlichen Bestandteil des Fachmedienangebotes sehen. Zugleich stärkt Werbung in Fachmedien auch das Image der werbenden Unternehmen und ihrer Produkte (81 %). Die große Mehrheit stimmt zudem zu, dass Firmen, die in Fachmedien werben, zeigen, dass sie ein wichtiger Anbieter am Markt sind. www.deutsche-fachpresse.de

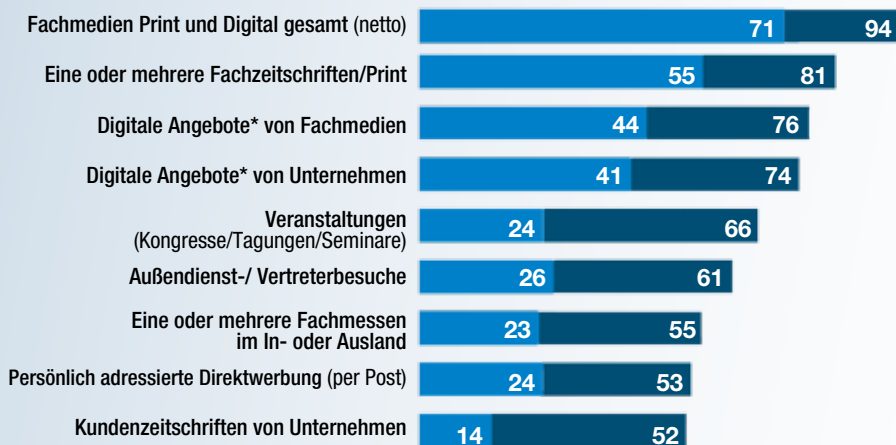
94 % der 8 Millionen professionellen Entscheider nutzen Fachmedien.

Fachmedien bleiben die wichtigste berufsbezogene Informationsquelle für professionelle Entscheider, insgesamt wird die B2B-Kernzielgruppe über digitale und gedruckte Fachmedien weiterhin nahezu komplett erreicht (94 %). Nach wie vor wird auf Fachzeitschriften häufiger regelmäßig zugegriffen als auf digitale Fachmedien; digitale Angebote von Herstellern rangieren erst an vierter Stelle.

Nutzung von B2B-Informationsquellen

Angaben in %

■ regelmäßige Nutzung vergangene 12 Monate
■ mindestens gelegentliche Nutzung (Summe)



* Websites, Social Media, Newsletters, Apps



INSPIRATIONEN VIA TRÜFFELJAGD

Zum Inspirations-Event „Trüffeljagd“ vom 3. bis 5. April 2016 lädt die Adalbert-Raps-Stiftung Fleischer nach Berlin ein, um Ideen für die „Fleischerei der Zukunft“ zu erarbeiten.

Die Veranstaltung im Eventzentrum Private Roof Club steht interessierten, aufgeschlossenen Fleischern/innen offen: Sie soll eine Basis für einen Erneuerungsprozess schaffen, so dass Kunden in der Metzgerei einen Einkauf erleben, der den ihren veränderten Bedürfnissen entspricht und der Vertrauen mit Ästhetik und Authentizität verbindet. Im Rahmen des Events erfahren die Teilnehmer von Vorreitern der Branche, wie vielseitig die „Fleischerei der Zukunft“ aussehen kann, und können sich in Workshops inspirieren lassen, wie erfolgsorientierte Ansätze für ihre Betriebe aussehen könnten. Zu den Referenten zählen u. a. Hendrik Haase und Jörg Förstera von der gläsernen Metzgerei „**Kumpel & Keule**“ (s. Seite 30) sowie der Gründer der Markthalle Neun, Nikolaus Driessen. Einblicke in ihre Arbeit gewähren auch die Initiatoren der Online-Dienste All-You-Need-Fresh, Gourmet-Fleisch, Home-Eat-Home und Bonativo sowie das Paleo-Start-Up Paleo-Jerky. Auch das Internet kann ein strategisch interessanter Absatzmarkt für Metzgereien sein.

Die Adalbert-Raps-Stiftung rief das Projekt ins Leben, um dem Rückgang handwerklich arbeitender Metzgereien entgegenzuwirken. Die „Design Thinking“-Methode war dabei ein guter Ansatz: Sie forscht nach den wahren Bedürfnissen von Nutzern und setzt mithilfe interdisziplinärer Teams praktische Lösungen um. Oft fehlt Metzgereien Zeit zum Entwickeln neuer Strategien und innovativer Ansätze. Strenge Gesetze und mangelnde Unternehmensnachfolge sind weitere Hürden. Auch eine mangelnde Kooperation zwischen Kollegen blockiert viele. Denn: Innovation braucht Austausch und Teamgeist. www.trueffeljagd.org



„FLEISCHFORUM 2020“

Saftige T-Bone-Steaks oder vegetarische Burger? Diese und weitere Fragen stellten sich mehr als 50 Teilnehmer beim „Fleischforum 2020“ von Cluster Ernährung und dem Fleischerverband Bayern in Augsburg.

Die erste Veranstaltung der Innovationsreihe „Innovation“ des Clusters Ernährung war ein Erfolg. Die Teilnehmer erhielten fundierte Einblicke zu Innovationen, Weiterentwicklungsmöglichkeiten sowie neuartigen Absatzwegen. „Das Fleischforum 2020 hat mir sehr viel Input und Motivation zu aktuellen und zukunftsorientierten Themen mitgegeben“, sagte eine Teilnehmerin. Dr. Ursula Hudson, (Vorsitzende Slow Food Deutschland e.V.), schilderte warum Fleisch nicht gleich Fleisch ist. Dessen ernährungsphysiologische Bedeutung im Rahmen einer gesundheitsfördernden Ernährung verdeutlichte Dr. Nicolai Worm. Nicht der Fleischkonsum per se mache krank – wesentliche Säulen einer gesunden Lebensweise seien neben ausreichender körperlicher Aktivität und genügend Schlaf richtige Beilagen wie Salat, Gemüse, Früchte und Beeren. Danach waren die Sinne der Teilnehmer gefragt. Prof. Dr. Bernhard Tauscher sorgte mit einem Streifzug in die Sensorik für erstaunte Gesichter. Daran

knüpfte Prof. Dr. Thomas Vilgisan, der veranschaulichte, dass die Kombination von Schokolade und Speck, verfeinert mit Dill und Röstzwiebeln, „nur“ Physik ist. Beim Gewürzmischungs-Workshop und gemeinsamem Grillen wurde das Erlernete umgesetzt und besprochen.

Der zweite Tag widmete sich der Digitalisierung und dem Potenzial von modernem Marketing. Das Entscheidende für ein erfolgreiches Onlinekonzept ist die Profilbildung. „Sie müssen ihr Geschäftsmodell digitalisieren. Kern der Strategie sollte es sein, sich zuerst einmal klar zu machen, was man nicht macht“, betonte der Metzgermeister Claus Böbel. Die Verbindung von wissenschaftlicher Forschung und handwerklicher Praxis behandelte Dr. Lothar Kröckel vom Max Rubner-Institut und erläuterte den aktuellen Stand bei Starter- und Schutzkulturen. Als Beispiel für eine gelungene Kooperation von Wissenschaft und Handwerk stellte Christian Zacherl, Fraunhofer-Institut für Verfahrenstechnik und Verpackung IVV, die Entwicklung innovativer, gesunder Produkte vor. In Kooperation mit Metzgermeister Josef Pointner kreierte das Institut eine fettarme Wurst, die sensorisch und mit ihren Inhaltsstoffen punktet. Zudem berichtete er über die Möglichkeiten der Salzreduktion in Wurstwaren. Metzgermeister Michael Moser stellte die Frage, ob fleischlose Alternativen in ein Metzgereisortiment gehören. Gemeinsam mit einem Unternehmen entwickelte er geschmacklich verbesserte, vegetarische Würste, deren Herstellung er erklärte. www.kern.bayern.de



IFFA

Besuchen Sie uns
in Frankfurt vom
07. - 12. Mai 2016
Halle 8, Stand B-06



Setzen Sie neue Maßstäbe für Ihren Handwerksbetrieb:

Produktion nach Ihren Bedürfnissen

Die antriebsstarken VEMAG Vakuumfüllmaschinen DP5 und DP6 sind die perfekten Partner für Handwerksbetriebe. Die zuverlässige DP5 zeichnet sich durch höchste Flexibilität bei kleinen Chargen und häufigen Produktwechseln aus. Sie ist der optimale Vakuumfüller für kleine und mittlere Betriebe. Für Füllaufgaben im Dauerbetrieb ist die DP6 ideal, sie bietet mit ihren 2,7 to/h Füllleistung die notwendigen Kraftreserven. Zusammen mit dem modularen VEMAG Baukastensystem erhalten Sie maximale Vielseitigkeit bei optimaler Wirtschaftlichkeit für Ihre innovativen Produkte.

Informieren Sie sich und erfahren Sie mehr über die vielen Vorteile der DP5 und der DP6.





Lassen Sie uns gemeinsam neue Maßstäbe setzen:

Steigern Sie Ihre Wirtschaftlichkeit durch optimale Technik und Partnerschaft

Nutzen Sie die Flexibilität der Vakuumfüller DP5 und DP6 für Ihren Handwerksbetrieb.

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





SCHWEINE-KUNDE



Schwein ist nicht gleich Schwein – vor allem dann nicht, wenn es um den Geschmack auf dem Teller geht. Nachfolgend eine Auswahl bekannter und weniger bekannter Schweinerassen.

Verbraucher schätzen es, wenn sie beim Einkauf stichhaltige Informationen bekommen, woher das Fleisch kommt, wie die Tiere aufgewachsen sind und welche Unterschiede oder Besonderheiten es geschmacklich gibt. Daher ist es sehr wichtig an der Bedientheke, auf eventuelle Kundenfragen gut vorbereitet zu sein – auch wenn man selbst weiß, von welchem Landwirt aus der Region das Fleisch stammt, das gerade als Wurst, Schnitzel oder Rindersteak in der Theke liegt. Nachfolgend nun ein kleiner Überblick über einige ausgewählte Schweinerassen, deren Herkunft, Aussehen sowie den Geschmack des Fleisches.

Angler Sattelschwein

Ihren Namen haben diese Schweine vom Landstrich rund um Angeln in Schleswig-Holstein, in dem sie als Kreuzung landestypischer bunter Landschweine mit den britischen Saddlebecks in den 1940er-Jahren als Rasse anerkannt wurden. Wie viele andere Schweinearten mit hohem Fettanteil, waren sie Ende des 20. Jahrhunderts fast ausgestorben. Im Bio-Bereich werden diese Schweine heute aus Schwäbisch-Hällischem Schwein und Deutschem Sattelschwein gekreuzt. Man erkennt sie an der dunklen Hintern- und Koppartie mit dem hellen, fast weißen Sattel in der Mitte und der sehr kurzen Schnauze. Aufgrund des kräftigen Muskelfleisches und dem festen, weißen Fett ist die Rasse auch bei Metzgern in Süd- und Osteuropa beliebt. Das Weidetier ist ein Lieferant idealer Cuts für deftige regionale Speisen. Kunden, die nachhaltige, regionale und authentische Lebensmittel bevorzugen, werden das Fleisch mögen.

Buntes Bentheimer

Diese Schweine haben dunkle, unregelmäßige Flecken auf der Haut. Ihr Bestand erholt sich dank der Initiative von Bio-Bauern, Metzgern und regionalen Initiativen. Mitte der 1980er-Jahre waren sie fast nicht mehr existent. Seit 2005 ist diese Rasse Bestandteil in der „Arche des Geschmacks“ von Slow Food. Das Fleisch verfügt als Schichten (Deckel) sowie als Marmorierung über fast dreimal so viel festes Fett wie derzeitige Schweine aus der Massentierhaltung. Kotelettes gelingen in der Pfanne ohne die Zugabe von Fett.



Cerdo Iberico

Die Gräser, Kräuter und Eicheln Andalusiens und der Extremadura in Spanien sind die bevorzugte Nahrung der frei lebenden, schwarzborstigen Tiere („Eichelschweine“), die schon die Römer als Nutztiere kannten. Ein hoher Anteil ungesättigter Fettsäuren, der nussige Geschmack und die typische Marmorierung zeichnen das Fleisch dieser Schweine aus. Fleischkenner schätzen es als Empfehlung für Lendenkoteletts, Bestandteil einer Filetpfanne oder eines Schulterbratens.

Deutsche Landrasse

Diese Rasse entstand in den vergangenen Jahrzehnten aus diversen Zuchtaktivitäten und ist eine millionenfach gehaltene Sauenlinie – auch im Bio-Bereich. Das Fleisch weist einen Anteil von 57 % Muskelfleisch auf. Vom Fleischaroma eher nicht so kräftig im Geschmack. Magere Schnitte wie Kotelett oder Rückensteaks werden beim Garen schnell trocken.

Duroc

Diese rostrotten und dunkelbraunen Schweine mittlerer Größe verwerten Futter gut (100 kg Schlachtgewicht nach etwas acht Monaten). Die Muskeln entwickeln sich durch die Haltung im Freiland sehr gut und das Fleisch hat einen kernigen Biss. Für viele Genießer gilt diese Rasse, neben Iberico als das beliebteste Schweinefleisch. Ursprünglich eine amerikanische Kreuzung aus roten spanischen und US-Rassen mit heimischen Wildschweinen.



Mangalitz

Bereits in den 1920er-Jahren in Ungarn als Rasse anerkannt, liefert die Kreuzung serbischer Schweine mit ungarischen Szalantai, ein Fleisch, das dunkel und sehr fett ist und auch auf dem Grill sehr saftig bleibt. In Wurstwaren verarbeitet, sorgt das Fleisch der wolligen Schweine für eine besondere Struktur sowie ein besonderes Aroma. Es eignet sich für alle Kunden, die marmorisiertes Fleisch mit einem intensiven Aroma bevorzugen. Die Ferkel sind wie Wildschweine gestreift und kommen in 18 Monaten auf ein Schlachtgewicht von rund 140 kg

mth





WISSENS-CHECK TRAINING:

Know-how: Schweinerassen

?

Welchen Kunden würden Sie Fleisch von Mangalitzaschweinen empfehlen?



?

Wieviele Prozent Muskelfleisch sind bei der Deutschen Landrasse üblich?

?

Was zeichnet das Fleisch der Bunten Bentheimer Schweine aus?

?

Woher haben die Angler Sattelschweine ihren Namen und woran erkennt man diese Tiere optisch?



?

Aus welchen Schweinerassen werden Duroc-Schweine gekreuzt?

?

Warum schätzen Fleischkenner heute gerne das Fleisch der spanischen „Eichelschweine“?

Nur bei uns erhältlich:

Allergen-Ratgeber



DAS UNGELIEBTE V-WORT

Bei der 11. Obermeister-Tagung des Deutschen Fleischer-Verbandes (DFV) in Würzburg war der aktuelle vegetarische Ernährungstrend das am emotionalsten diskutierte Thema.

Das der Verband Produktbezeichnungen wie „Vegetarischer Fleischsalat“ bekämpfen werde, kündigte Dr. Wolfgang Lutz, Leiter Lebensmittelrecht und -technologie beim DFV, an. Vegetarische Ernährung sei „ein Trend, vielleicht auch ein Hype, auf jeden Fall ein Stück Lifestyle“. In der Industrie gehe es dabei „weniger um Umsatz als um ein grünes Mäntelchen“. Auch DFV-Präsident Heinz-Werner Süss fand deutliche Worte: „Es ist nicht zu akzeptieren, dass vegane Produkte angeboten werden, die auf Fleisch oder Wurst hinweisen.“ „Die Entwicklung ist schwer zu prognostizieren, aber ich glaube, dass es eher eine Nische bleibt“, sagte DFV-Hauptgeschäftsführer Martin Fuchs zum Veggie-Thema. Obermeister Georg Volz aus Darmstadt sprach dagegen seinen Kollegen anhand eines Beispiels aus dem Catering-Alltag ins Gewissen: „Wollen Sie auf 100 Essen verzich-



Dr. Reinhard von Stoutz stellte die IFFA-Aktivitäten des DFV vor.

ten – wegen fünf Vegetariern und zwei Veganern?“ Martin Fuchs, Rechtsberater Thomas Trettwer und Kirsten Diessner, Leiterin des DFV-Büros bei der EU in Brüssel, befassten sich mit dem Thema „Versprechen und Wirklichkeit“. Das DFV-Trio stellte den Politikern ein schlechtes Zeugnis aus: „Zwischen Reden und Handeln der Politik besteht eine Diskrepanz zu Lasten der kleinen und mittle-

ren Handwerksbetriebe.“ Thomas Trettwer nannte als Beispiele die Dokumentationspflichten der Arbeitszeiten, Gebührenerhöhungen im Mess- und Eichwesen sowie die Gebührentlastung von Groß- und Industriebetrieben bei der Fleischuntersuchung. Besonders perfide sei es beim Wegfall der Trennung von Schlachtung

und Zerlegung gelaufen. Nicht das EU-Hygienepaket von 2004, sondern eine starre nationale Regelung habe die Ein-Raum-Metzgerei verhindert. „Und die Rücknahme dieser politischen Fehlentscheidung wird jetzt als großer Erfolg verkauft“, empörte sich Martin Fuchs.

Die Aktivitäten des DFV auf der IFFA mit Stand, Marktplatz des Fleischerhandwerks, Nachwuchs- und Qualitätswettbewerben stellte Dr. Reinhard Stoutz vom DFV-Führungsstab vor. Ein weiteres Thema war die Neufassung von Leitsätzen im Deutschen Lebensmittelbuch. Änderungen ergaben sich bei Schinken, Tierartkennzeichnung, Fleischverordnung, Spitzenqualitäten, Rework und Hackfleisch. Detailliert einsehbar sind die seit November gültigen Neuerungen auf der DFV-Homepage unter www.fleischerhandwerk.de. chb

Foto: Blümel

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 sowie neue Ideen aus den Best Practice-Beispielen in unserem Buch. Auf rund 200 Seiten finden Sie:

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

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

BESTELLEN SIE HIER ISBN 978-3-928709-18-7
www.gastroinfoportal.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.

SPARGEL IM QUADRAT



Seit ihrem 3. Platz beim „Homann Snack Star 2015“ sieht sich Sandra Ruser (21) Rezepte genauer an als zuvor. Die Auszubildende in der Metzgerei Jansen in Lörrach achtet sehr darauf, Kunden nicht nur zu bedienen, sondern zu beraten.

Seit September 2014 absolviert die 22-Jährige eine Ausbildung zur Fleischeri-Fachverkäuferin in der Metzgerei im

Lörracher Stadtteil Stetten. Die ehemalige Metzgerei Engel gibt es seit 1927 und wird seit 1994 in dritter Generation von Stefan und Heike Jansen geführt. Sandra Ruser ist eine von elf Mitarbeitern, auch einer ihrer Onkel arbeitet dort als Metzgermeister. Als ihr Heike Jansen einen Ausbildungsplatz anbot, griff sie zu und bereut diese Entscheidung bis heute nicht. „Am meisten Spaß macht mir der Kontakt mit den Kunden und dass man Fachwissen vermittelt bekommt. Ich habe gelernt, wie man richtig kocht – ohne Zusatzstoffe – und vor allem, wie Fleisch aussieht, bevor es zu leckeren Gerichten verarbeitet wird“, berichtet sie. Täglich bietet die Metzgerei zwei wechselnde Mittagsgesichte an, die in einer Küche mit professioneller Küchentechnik zubereitet werden. Auch Partyservice zählt zum Angebot der Metzgerei.

MIT SPARGEL AUF'S TREPPCHEN

Dieses Faible habe sie wohl von ihrem Vater, der in der Küche auch gerne Dinge ausprobiert, sagt sie. Als sie im letzten Frühjahr wie rund 15 Mitschüler/ von ihrem Fachlehrer an der Gewerbeschule Lörrach, Andreas Reichert, vom Wettbewerb „Homann Snack Star“ erfuhr, gab es eine Gelegenheit, selbst kreativ zu werden und einen besonderen Snack zu schaffen. Die Schule nahm an allen fünf Wettbewerben des „Homann Snack Star“ teil und kam 2015 zweimal auf's Treppchen. „Jeder Schüler hat sich einen Snack ausgedacht und umgesetzt. Von der Idee bis zum fertigen Snack hat es etwa vier bis fünf Schultage gedauert“, sagt Sandra Ruser. Und so entstand ihr Snack „Quadrato di Asparagi“, der sich etwa für den Partyservice eignet. Dafür nimmt sie eine quadratische Blätterteigplatte, streicht Remoulade von Homann darauf, belegt sie mit Schinken und geschnittenen Spargelstangen und überbackt alles etwa 15 Min. bei 200°C mit Käse. Statt Spargel empfiehlt Sandra Ruser alternativ Auberginen, Pilze, Paprika oder Ananas. „Da der Snack auf Deutsch zu langweilig klang, fragte ich einen italienischen Klassenkameraden und der Name stand fest“, sagt sie. Kürzlich hat sie ihre Zwischenprüfung abgelegt und ist für den Rest ihrer Ausbildung guter Dinge: „Ich arbeite gerne in diesem vielfältigen Beruf und kann ihn anderen durchaus empfehlen. Wichtig dabei ist es vor allem, freundlich, offen und kreativ zu sein und die Kunden fachlich versiert zu beraten, damit sie gerne wiederkommen.“ *mth*
www.metzgerei-jansen.de



Sandra Rusers Tag startet um 6:30 Uhr. Sie bestückt die Theke, bedient und berät die Kunden, die vor dem Kauf gerne zu einem „Probierlerle“ greifen, das sie auf der Theke platziert hat. Auch das Zubereiten von Feinkostsalaten zählt zu ihren Tätigkeiten. „Ich bin sehr wissbegierig. Es ist mir wichtig, alles was gekocht wird, selbst zu probieren, um zu wissen, wie es schmeckt und das dann auch an die Kunden weiterzugeben“, betont sie. Ihr Arbeitstag ist in der Regel um 14 Uhr zu Ende. Aber auch danach endet ihre Vorliebe für Rezepte & Co. nicht und sie blättert gerne in Zeitschriften oder recherchiert im Internet nach Ausgefallenem.

FÜLLEN HAT EINEN NEUEN NAMEN

www.handtmann-iffa.de

Halle 8.0 Stand D96

IFFA

Alle Neuheiten
7.-12.5.2016

Halle 8.0 Stand D96

handtmann

Ideen mit Zukunft.

Albert Handtmann Maschinenfabrik
GmbH & Co. KG
Telefon +49 7351 45-0
info.machines@handtmann.de
www.handtmann.de



HOCHAMT DER FLEISCHWIRTSCHAFT

Optimismus und hohe Erwartungen prägen die Stimmung in der Fleischwirtschaft vor ihrer Leitmesse in Frankfurt am Main. Für die IFFA 2016 von 7. bis 12. Mai 2016 rechnet die Messe Frankfurt als Veranstalter mit rund 960 Ausstellern aus etwa 50 Ländern.

Die Aussteller zeigen auf einer Ausstellungsfläche von rund 110.000 m² neue Produkte, Technologien und Lösungen für alle Prozessstufen der Fleischverarbeitung. Aus mehr als 140 Ländern werden etwa 60.000 Fachbesucher erwartet. „Seit 45 Jahren findet die IFFA am Standort Frankfurt statt und hat sich zur internationalen Leitmesse der globalen Fleischwirtschaft entwickelt. Unsere Aussteller, darunter alle Weltmarktführer, präsentieren ihre Innovationen meist erstmals auf der IFFA dem internationalen Fachpublikum“, sagt Wolfgang Marzin, Vorsitzender der Messe Frankfurt-Geschäftsführung. „Für die Maschinenhersteller ist die IFFA die wichtigste Leistungsschau. Mit ihrer klaren Ausrichtung auf Fleisch bietet sie eine einzigartige Lösungsvielfalt und Expertendichte. Hier stehen Innovationen und Trends im Mittelpunkt, die den Marktbedarf im Fokus haben und zur Zukunftsgestaltung die entscheidenden Impulse setzen“, ergänzt Richard Clemens, Geschäftsführer des VDMA Fachverbandes Nahrungsmittelmaschinen und Verpackungsmaschinen.

Eine wichtige Besuchergruppe der IFFA sind die Entscheider aus dem Fleischerhandwerk. Heinz-Werner Süß, Präsident des Deutschen Fleischer-Verbands: „Mit der IFFA steht der gesamten Fleischwirtschaft das unbestrittene Großereignis der Branche in diesem Jahr bevor. Die Vorfreude darauf nähert sich auch im Fleischerhandwerk dem Höhepunkt. Nirgendwo sonst kann man sich besser über aktuelle Entwicklungen informieren. Sie ist aber auch Treffpunkt für die ganze Branche.“ Mit über 400 Unternehmen bildet Deutschland das größte Ausstellerkontingent. Das Gelände-konzept der IFFA 2013 mit der Einbeziehung der Halle 11 wird zur kommenden IFFA beibehalten, so dass sich das kom-

plette Angebot an Maschinen und Anlagen im Westen des Messegeländes, in den Hallen 8, 9 und 11 präsentiert. Auf beiden Ebenen der Halle 11 sind Aussteller aus den Bereichen Verpacken, Versorgungseinrichtungen, Mess- und Wägetechnik präsent. Zusätzlich sind in der Hallenebene 11.1 Aussteller aus dem Bereich Verarbeiten und Schneiden vertreten. Hersteller aus dem Segment Schlachten, Zerlegen und Verarbeiten sind in Halle 9.0 und 9.1 angesiedelt. In Halle 8 liegt der Fokus auf dem Bereich Verarbeiten. In Halle 4 sind die Anbieter von Packmitteln sowie zum Thema „Verkaufen – Alles rund um das Fleischerfachgeschäft“ anzutreffen. Darüber hinaus präsentieren sich dort Anbieter rund um Ingredienzien, Gewürze, Hilfsstoffe und Därme.

Im Fleischerhandwerk gilt es neue Entwicklungen im Verzehrverhalten der Verbraucher aufzugreifen. Stichworte sind Convenience, „Walking Food“ und Fleischersatzprodukte. Zudem spielt Regionalität bei der Kaufentscheidung eine große Rolle. Investitionen in die Energieeffizienz und in die Vereinfachung von Arbeitsprozessen sowie Verbesserungen im Bereich der Hygiene in Verkauf und Produktion sind weitere wichtige Branchenthemen. Die App „IFFA Navigator“ für Smartphones ist etwa vier Wochen vor Messebeginn verfügbar.

Auch „Fleischer-Handwerk“ ist auf der Messe präsent: Halle 4.1, Stand C 61 und Halle 9.0, Stand A 04.

IFFA auf einen Blick

Wann: 7. bis 12. Mai 2016, 9 bis 18 Uhr
12. Mai bis 17 Uhr

Wo: Messe Frankfurt, Hallen 4, 8, 9 und 11

Preis: Tageskarte 22 €, Dauerkarte 43 €
Tageskarte ermäßigt (Studenten) 12 €

Weitere Infos: iffa.messefrankfurt.com



Effizient arbeiten

Fokussiert auf die Entwicklung fortschrittlicher Lösungen, führte **K+G Wetter** einige neu entwickelte Winkelwölfe und Misch-Winkelwölfe E 130 mm/ G 160 ein. Mit einem direkten Zugang zum Wolftrichter setzte das Unternehmen die „Easy-Access“-Lösung um, die mit einer großzügigen Öffnung zum Mischraum die Arbeit sowie das Reinigen

erleichtert. Anwender können mühelos in die Maschine „hineingreifen“. Der Zugang öffnet, ähnlich einer Revisionsklappe, den Wolftrichter. Kein Mitarbeiter muss sich über den Trichterrand beugen, um zu Mischwelle und Zubringerschnecke zu gelangen oder die Maschine zu säubern. Zudem kann eine Person die Maschine leicht zum Winkelwolf ohne Mischeinrichtung umbauen oder umgekehrt. Die Mischkapazität beträgt bis zu 190 kg Fleisch. Im Frühjahr wird zudem der neue Vakuum-Kutter 120 l der Cutmix-Reihe präsentiert. „Das Besondere an ihm ist seine clevere Ein-Deckel-Lösung. Sie schafft neue Möglichkeiten, den Verarbeitungsprozess schneller, einfacher und effizienter durchzuführen“, so K+G Wetter Geschäftsführer Volker Lauber. Durch große Reinigungszugänge lässt sich vor allem der Bereich unter der Schüssel optimal einsehen und leicht reinigen. Der Kutter verfügt über schräge Flächen, die den kompletten Ablauf von Reinigungsflüssigkeit garantieren und so maximale Hygienestandards setzen. **Halle 8, Stand B 68**

Fotos: K+G Wetter, Van Hees, Food Technology Thielemann



Veredeln mit Geschmack

„Innovation meats Tradition“ (sic!) lautet das Motto am Stand von **Van Hees**. Der Hersteller von Gewürzmischungen und Gütezusätzen präsentiert unter dem Themenschwerpunkt „meat-like“ Technologien und Produkte speziell für Flexitarier. Das Sortiment der geschmacksgebenden Fleischveredelungsprodukte fasst Van Hees unter dem Begriff „pure taste“ zusammen. Als technologischer Trendsetter zeigt das Unternehmen glutenfreie Produkte, salzreduzierte Artikel sowie Gütezusätze ohne zugesetztes Glutamat und deklarationspflichtige Allergene. Das Frischhaltekonzept „detect & protect“ ist in erster Linie für industrielle Fleischverarbeiter gedacht. **Halle 4, Stand B 11**

Bei Pop ist stopp

Der Pop-up®-Timer, vertrieben von **Food Technology Thielemann**, wird ins Gargut eingesteckt und misst zuverlässig die Kerntemperatur. Beim Erreichen der Garstufe löst das System automatisch aus und der farbige Kopf des Timers wandert nach oben. Das Gerät eignet sich für alle Fleischarten, Garstufen und Kochgeräte wie Pfanne, Backofen oder Mikrowelle. Die hygienisch unbedenklichen Garanzeiger gibt es in verschiedenen Auslösetemperaturen (von 52 bis 85°C), die sich durch eine farbliche Codierung unterscheiden. **Halle 9.0, Stand B 30**



Besser vakuumverpacken.

Das Kammermaschinen-Programm von MULTIVAC umfasst das gesamte Größen- und Leistungsspektrum: kompakte Tisch- und Standmodelle, flexible Doppelkammermaschinen, automatische Bandmaschinen und integrierte Schrumpflinien. Damit verpacken Sie besser.



Für Vielfalt im Handwerk

Frikadellen, Bällchen, Cevapcici, Suppeneinlagen, Soßen u.v.m. bereichern Mittagstisch, Catering und Verkaufstheke. Für die Herstellung solcher Produkte präsentiert **Handtmann** Lösungen, die sich leicht in die tägliche Produktion integrieren lassen.

Im Bereich Dosieren sind das direkt an den Vakuumfüller anbaubare Dosierventile und Portionierköpfe für grammgenaues Dosieren in Behältnisse aller Art. Zur Herstellung geformter Produkte eignen sich das direkt an den Auslauf eines Vakuumfüllers anbaubare Klößchenformgerät sowie der Rundformer RF 440. Mit nur einem System lässt sich eine große Produkt- und Formenvielfalt in konstanter Produktqualität herstellen. So entstehen Produkte mit einem Durchmesser von 10-94 mm bei einer Leistung bis 150 Portionen/Min. Für Betriebe, die in die automatisierte Würstchenproduktion einsteigen möchten, werden auf der Messe neben Form- und Dosierlösungen auch Würstchenfülllinien mit Haltevorrichtung gezeigt. **Halle 8, Stand D 96**



Convenience-Profi



Ungefüllte Convenienceprodukte gelingen etwa mit dem Vorsatzgerät für Vakuumfüllmaschinen der HP Serie Ball Control BC237 von **Vemag**. Ist es an den Füller angeschlossen und die Füllmasse im Trichter, startet die Produktion. Aufgrund spezieller Lochplatten eignet es sich etwa zur Herstellung von Fleisch- und Fischbällchen, Schupfnudeln, Kartoffelklößen oder Käsekugeln. Die Platten sind der Produktform angepasst. Durch gegenseitiges Verschieben realisiert sich die gewünschte Form. Bei maximalen 250 Takten können bis zu 500 Produkte/Min. ausgeformt werden. Es gibt zwei Produktauslässe.

Die Steuerung erfolgt per Grafiksteuerung der Füllmaschine, die sich über CanBus mit dem Gerät verbindet. Am Ende des Tages oder einem Produktwechsel geht auch die Reinigung fix. Durch das Lösen zweier Schnellspanner sind drei Blöcke entnehmbar und die Lochplatten liegen frei. Einstellung und Reinigung erfolgen werkzeuglos. Dies spart Zeit, die die Produktivität erhöht. **Halle 8, Stand B 06**

Doppelte Würze

Neben traditionellen Würstgewürzen, technologischen Hilfsstoffen, Marinaden und Feinkostwürzungen bietet **Moguntia** auch ein breites Sortiment an Küchenprodukten für die Gastronomie in Metzgereibetrieben.



Neuerungen und Neuentwicklungen aus diesem Bereich zeigt das Gewürzwerk auf seinem Stand in Halle 4.1. Außerdem präsentiert es dort einen deutlich ausgebauten Servicebereich. Am zweiten Stand in Halle 4.0 sind individuelle Rohwurstlösungen mit selbst fermentierten Starterkulturen und die „pur“-Serie für die Fleischwarenindustrie die Hauptthemen. Mit den beiden Ständen deckt Moguntia das breite Feld von der Fleischverarbeitung bis hin zur küchen- und verzehrfertigen Zubereitung ab. **Halle 4.0, Stand B 51 & Halle 4.1, Stand E 31**

Marinaden auf Weltreise



Die SoftFix-Marinaden von **Beck Gewürze und Additive** laden zur kulinarischen Weltreise auf dem Grill ein. Für den BBQ-Genuss nach amerikanischer Art sind die Marinaden „American RibRub oG“ und „California Chicken Wings oG“ gedacht. Gegrilltem verleihen sie die Süße von Pflaumen und eine rauchige Note. Zitronengras, Kokosflocken und milder Curry der Marinade „Lemon-

grass-Thai oG“ entführen die Geschmacksnerven der Kunden in Richtung Fernost. Mit Garam Masala Gewürzzubereitung beschert „Mumbai oG“ Steak, Geflügel und Lamm eine indische Note. Eine Portion Extraschärfe mit feuerrotem Chili hält „Dschungelfeuer oG“ für gegrillte Steaks parat. „Florenz oG“ dagegen bietet italienisches Flair, das bayerische Pendant „Alois Top oG“ ein Aroma nach Hopfen und Malz. **Halle 9.1, Stand B 10**

Messer und Equipment reinigen

Maschinen, Anlagen und Lösungen, die Produktionsprozesse optimieren und Arbeitsvorgänge ergonomisch gestalten, präsentiert die **Itec Attec Company Group**. Ein Beispiel ist das Itec Attec Messerhaltersystem. Minimierter Verletzungsgefahr, Diebstahlschutz, effizienter Ressourceneinsatz und bessere Hygiene sind hier die erklärten Ziele. Die Durchlaufreinigungsmaschine Typ 22572 reinigt das gesamte Mitarbeiter-Equipment: Messer, Wetzstahl, Messerhalter, Stechschutzhandschuh und -schürze. Eine Vorreinigung von Schürze und Handschuh ist nicht notwendig. Optional ist nach der Reinigungszone ein Trocknungsmodul montierbar. **Halle 9, Stand E 16/E 34**





Vielfältig verpacken

Für Handwerksbetriebe präsentiert **Multivac** auf der IFFA 2016 diverse Lösungen für das Verpacken von Frischfleisch, Würstchen, Schinken- und Wurstwaren. Produkte in MultiFresh-Vakuum-Skinverpackungen entstehen in der Tiefziehverpackungsmaschine R 105 MF. Für das Verpacken von geslichter Ware und Stückgütern unter Vakuum oder Schutzgas eignet sich die Tiefziehverpackungsmaschine R 085 e-concept, die keinen Kühlwasser- und Druckluftanschluss benötigt und Weich- und Hartfolien verarbeitet. Ebenso werden unterschiedliche Modelle an Kammermaschinen gezeigt, z. B. die neue Doppelkammermaschine Baseline P 650, die voluminöse oder lange Lebensmittel in Beutel verpackt, oder die Tischmaschine Baseline P 360. Die Standkammermaschine C 400 ermöglicht hinsichtlich Anzahl und Anordnung eine individuelle Konfiguration der Siegelschienen. Sie ist mit unterschiedlichen Pumpen ausrüstbar und bietet zahlreiche Ausstattungsoptionen, etwa einen automatischen Deckelhub für ergonomisches Arbeiten. Die Tischkammermaschine C 200 verfügt über eine geräumige Kammer (465 x 355 x 150/220 mm). **Halle 11.1, Stand C 11**

Schneiden mit Ampel

Die Schrägschneidemaschine GSP-H von **Bizerba** schneidet nicht nur Wurst, Fleisch, Käse und Brot, sondern mittels eines Gemüseschachts auch Julienne-Streifen, Tomaten oder Kohl. Das Technologiepaket „Illumination“ erlaubt es dem Bedienpersonal an der



Theke, jederzeit den aktuellen Betriebszustand der Maschine zu erkennen: Ist die Schnittstärke geschlossen und das Messer dreht sich nicht, besteht keine Verletzungsgefahr; die Schnittstärkeneinstellung leuchtet grün auf. Ein rot blinkender Schnittstärkenknopf signalisiert, dass sich das Messer dreht und die Schnittstärke geöffnet ist – Gefahr im Verzug. Um das Verletzungsrisiko weiter zu minimieren, verfügt die GSP-H zudem über einen Messerschutzring samt Messerabdeckung. **Halle 11.1, Stand A 11**

Beutel oder Folie, das ist hier die Frage

Tiefziehmaschinen, Schalensiegler und Kammermaschinen auch für das Handwerk zeigt **Webomatic**. Für den Handwerksbereich sind die Doppelkammermaschinen der duoMat-Familie Mittel der Wahl. Sie bringen diverse Vakuums Optionen und Extras für Beutelverpackungen mit. In Edelstahl ausgeführt und durch Teile namhafter Hersteller ergänzt, eignen sie sich für den rauen Betriebsalltag. Das Webomatic CleanDesign® vereinfacht die Reinigung; Werkzeuge oder Folien lassen sich unkompliziert wechseln, was geringe Stillstandszeiten zu Folge hat. Intelligente Steuerungen ermöglichen die bestmöglichen Verpackungsoptionen für das jeweilige Produkt.

Halle 11.1, Stand B 40



Fotos: Multivac, Bizerba, Webomatic

VAN HEES
We know how!

IFFA
Halle 4.0 · Stand B 11



Mit Innovationen in die Grillsaison

VAN HEES GmbH

Kurt-van-Hees-Straße 1 · 65396 Walluf · Tel. +49 6123 7080 · van-hees.com

IFFA 2016
TREFFEN SIE UNS:
HALLE 8,
STAND B 68

**ERFOLG
MIT EINGEBAUT**

Kutter, Wölfe, Mischer



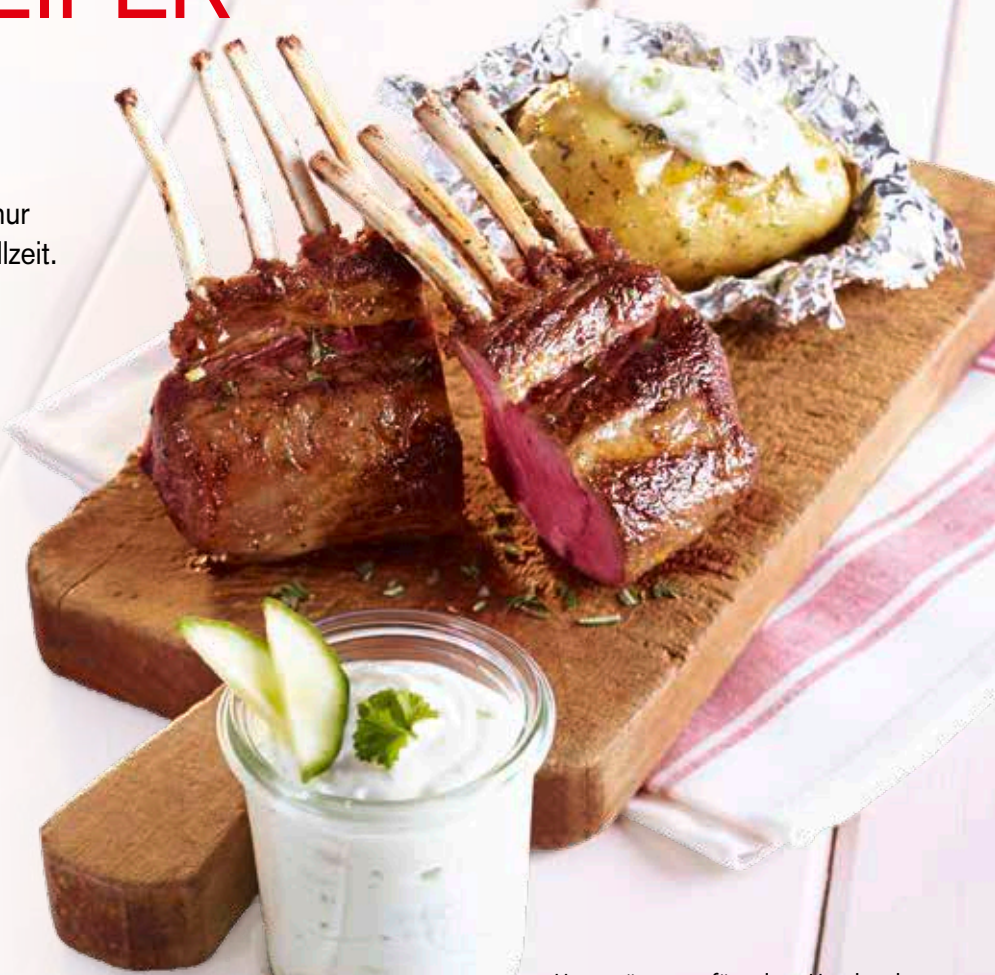
www.kgwetter.de

K+G WETTER

MIT FEUEREIFER

„Allein Bratwurst und Lange Rote ziehen nicht mehr“, sagt Jürgen Pum von der Feinkost-Metzgerei Pum in Freiburg. Mit einem umfangreichen Angebot ist nicht nur diese Fleischerei immer am Puls der Grillzeit.

Salsiccia, Merguez, Käsegriller in vielen Varianten und moderne Fleischschnitte, seien es Spider Steak, Hanging Tender oder vom Schwein Secreto, das haben wir alles parat. Auch Gemüse – als Spieße mit Halloumi“, berichtet Jürgen Pum. Auch Grillkurse gibt's hier. Selbst im Partyservice werde Grillen immer öfter nachgefragt. „Wir richten etwa 60 Grillfeste im Sommer aus“, sagt der Metzgermeister, der in seiner Fleischerei auch auf Dry Aged Fleisch – Schwein und Rind – setzt. Mit seinen Mitarbeitern führt er regelmäßig Schulungen und Verkostungen durch. „Grillen ist definitiv voll hip. Was früher der Mercedes in der Garage war, ist heute die Grillküche im Garten“, meint er augenzwinkernd. Einer, der die Grillszene gut kennt, ist der Barbecue-Experte Andreas Rummel. Er ist seit 2007 Profigriller und hat bereits zahlreiche Titel gewonnen. „Ein Metzger hat es selbst in der Hand, seinen qualifizierten Kunden Stücke jenseits von Filet oder Entrecote anzubieten“, rät er. In Grillseminaren zeigt er, was möglich ist: „Das Tier wird aufgewertet – durch die Verwendung möglichst vieler Stücke“, begründet er den Nebeneffekt für den Metzger, „Zwerchfell oder Nierenzapfen sind nur einige



Dr. Oetker Professional

Beispiele. Alternative Fleischschnitte, oft aus Amerika bekannt, werden zunehmend nachgefragt. Rindfleisch, durch eine 5-er Scheibe gedreht, ist perfekt für Burger“, weiß er. „Es gibt kein Lebensmittel, das man nicht auf dem Grill veredeln kann!“ lautet das Motto des international erfolgreichen Grillmeisters.

Unterstützung für das Handwerk bietet auch die Industrie. Mirjam van Veldhuizen, Marketing Managerin bei Frutarom Savory Solutions, sagt: „Aktuelle Trends stehen immer im Fokus unserer Produktentwicklung – mit der Gemüse-Marinaden-Range reagieren wir etwa auf die wachsende Gruppe der Vegetarier und Flexitarier.“ So eignen sich die Marinaden „Reichenau“, die klassische Kombination von Butter und Knoblauch, „Akropolis Gyros“ mit Kräutern wie Thymian, Oregano und Knoblauch, und „Sommer“ mit Zwiebelstückchen und Paprikanote, für vegetarische Grillgerichte. Neu sind zudem die Marinaden „Caesar“ und „Hickory“.

Auch Harald Bender, Fachberater bei Wiberg, weiß, wie man gutes Fleisch noch besser machen kann: „Durch die integrierte Frischhaltung bleiben die Fleischspezialitäten, die mit Wiberg-Grillfix-Trockenmarinaden zubereitet wurden, länger frisch. Zusätzlich sorgt ein spezieller, natürlicher

Frutarom Savory Solutions



Fotos: Dr. Oetker Professional, Frutarom Savory Solutions

Wirkstoff für gutes Gelingen und Zartheit. Die Komplettmischungen – in vielen Gewürz- und Kräuteraromen – sind durch ihre rasche Verarbeitung und geringe Zugabemenge wirtschaftlich und garantieren durch das Hinzufügen von Speiseöl am Ende des Verarbeitungsprozesses auch perfekten Glanz.“ Auch mit den feinen Primobel-Ölmarinaden und den noch flüssigeren Primolio-Marinaden werden Grillspezialitäten zum Hingucker in der Theke.

Van Hees stellt mit den Vantasia-Schlemmer-Ölen neue, gebrauchsfertige Würzöle vor. Sie sind in den Geschmacksrichtungen Paprika, Kräuter und Curry lieferbar, frei von zugesetztem Glutamat und von zugesetzten deklarationspflichtigen Allergenen. Auch neu im Sortiment ist das Vantasia Atacama oGAF Grillgewürzsalz für Steaks. Pfefferschrot und Zwiebelgranulat prägen den Charakter. Das Salz unterstreicht den Fleischgeschmack, ohne ihn zu überdecken. Für feurig- und fruchtig-scharfe Geschmackserlebnisse sorgt *Raps* mit den Marinaden „Magic Inferno“ und „Marinox Sambal“, die sich für Grillgerichte mit Rind, Schwein und Geflügel eignen. Die Basis dafür sind unterschiedliche Chili-Arten und die Chili-Würzpaste Sambal Olek. Beide Marinaden sind vielseitig einsetzbar, leicht anzuwenden und kommen ohne deklarationspflichtige Zusatzstoffe und Allergene aus.

NICHT NUR FLEISCH

Kein Grillgenuss ohne feine Dips und Salate. *Grossmann Feinkost* bringt mit neuen Cremes den Geschmack des sonnigen Südens auf den Teller. Die orientalische Creme „Hummus“ wird aus pürierten Kichererbsen, Sesam, Olivenöl und einem Hauch Knoblauch zubereitet und eignet sich als Dip und Aufstrich.



Wiberg

Geschmacklich klassisch italienisch ist „Aioli“, eine Knoblauch-Creme. Sie eignet sich für Kurzgebratenes und Ge-grilltes. Erhältlich sind die Produkte in 1- bis 1,5-kg-Großgebinden. Wie wäre es mal mit Tapaspißchen aus magerem Schweinerücken? Mit der Würzcremepaste „Aromette“ Spanischer Pfeffer von *Moguntia* lassen sie sich leicht herstellen. Die Paste passt zu Grillfleisch, Steak, Spießchen, Ragout oder als Bratenaußenwürzung, aber auch zu Paprika, Zwiebeln oder Zucchini. Die Ölmarinade kennzeichnet ein voller Geschmack milden roten Paprikas, eine leichte Chilinote sowie eine Prise Nelkenpfeffer.

Für kreative Lösungen mit leckeren, unkomplizierten Snacks steht der Name *Homann*.

Van Hees



Zu den diesjährigen Highlights zählen die neuen Salat-Dressings in der 875-ml-Profittube. Damit lassen sich kleine Salatmahlzeiten und Snacks „to-go“ einfach und direkt an der Ausgabe selbst garnieren. Vielseitig einsetzbar sind die Snack-Saucen „Holländische Art“ und „Paprika Frischkäse“ für heiße und kalte Kreationen.

Auch neu ist die pflanzliche „vegane“ Salat-Mayonnaise in der 875-ml-Profittube. Sie eignet sich durch ihre Verarbeitungseigenschaften für die Zubereitung vegetarischer Snacks und Feinkostsalaten.

WAS KUNDEN WÜNSCHEN

„Lieber öfter und in kleineren, vielfältigen Portionen grillen“ – diese Erfahrung macht

Fotos: Wiberg, Van Hees

NEU



MarinierSoft KANSAS

Eine raffinierte Kombination aus Paprika, Pfeffer, Basilikum, abgerundet mit einer leicht rauchigen Note.

Ein besonderes Geschmackserlebnis für Grillgerichte, aber auch für Geschnetzeltes und Pfannengerichte.



Member of **AICL** Group

HAGESÜD INTERSPICE Gewürzwerke GmbH & Co. KG

Saarstraße 39 · 71282 Hemmingen · Telefon 07150/94260
www.hagesued.de · E-Mail: info@hagesued.de

Nützliche Links

www.andreas-rummel.de, www.feinkost-metzgerei-pum.de, www.fleischer-feinkost.de, www.frutaromssavory.com, www.grossmann-feinkost.de, www.homann.de/foodservice, www.hoehenrainer.de, www.metzgerei-frik.de, www.moguntia.de, www.nubassa.de, www.raps.de, www.scheid-gewuerze.de, www.van-hees.com, www.wiberg.eu, www.worlee.de

Annette Frik-Dietrich von der Metzgerei Frik in Kirchheim/Teck, bei ihren Kunden. „Dabei ist jedoch echte Qualität wichtig.“ Punkten kann diese Metzgerei u. a. mit Fleisch vom Stauferrico-Schwein. Das Gourmetschwein ist eine Kreuzung aus Staufenfleisch-Mutterschwein und spanischem Iberico-Eber und bringt ein gut marmoriertes, saftiges und aromatisches Fleisch hervor, das viele Grillfreunde schätzen. Die Metzgerei bietet seit 2015 auch Grillkurse für ihre Kunden an. Unterstützt wird sie dabei vom deutschen Grillmeister Dän Klein. Sehr beliebt war etwa der Burger-Grill-Kurs, der Höhepunkt einer erfolgreichen Burger-Aktion 2015 war. „Wir boten spezielle Fleischmischungen für Burger-Pattys an. Der Bäcker aus dem Nachbarort hat uns Brötchen gebacken, dazu gab es Gewürzmischungen und Soßen in Gläsern. Vor dem Laden haben wir Burger gegrillt“, erinnert sich Annette Frik an die Aktion. Für 2016 ist ein Bratwurst-Seminar geplant, bei dem die Kunden ihre eigene Bratwurst kreieren können.

AUTHENTISCHER GESCHMACK

Im Jahr der Fußball-EM in Frankreich sorgen die Marinaden und -Dips von *Fleischer*, ei-

ner Marke von *Dr. Oetker Professional*, für ein authentisches Flair. Die Grillmarinade und der Dip „Kräuter der Provence“ ergänzen das vielseitige Grillsortiment der Marke. Die neue Grillmarinade verleiht z. B. Fleisch, Fisch, Grillgemüse oder Ofenkartoffeln das gewisse Oh-là-là. Auch drei cremige Dips können Grill-Events bereichern: „Kräuter der Provence“, „Frühlingskräuter“ und „Tzatziki“. Das *Nubassa Gewürzwerk* führt bunte Grill- und Bratengewürze, Marinaden, Grillöle, Hackfleischwürzungen und Fix-Saucen zur Herstellung französischer Spezialitäten im Sortiment. Mit den vielseitig einsetzbaren Quicksoft-Marinaden, z. B. Provence Classic, Kräuter der Provence und Pariser Zwiebli, gelingen landestypische Gerichte zur Fußball-EM. Ein weiteres Highlight sind die neuen Gewürzmischungen: Der Geschmack Frankreichs gelangt mit Gewürzsalz Provencale, Pariser-Pfeffer oder Parisienne auf heimische Teller. Auch *Scheid Gewürze* präsentiert Gewürze und Marinaden mit meisterlichen Namen: So ist „Champions de Lens“ ein kräuterbetontes Würzöl, das sich mit einer Paprika- und Chillinote besonders für Lamm eignet. Mit Butter- und Kräuteraroma und sichtbaren Kräuterteilen ist

das Öl „Champions de Paris“ für alle Fleisch- und Fischarten gedacht. Für die klassische französische Bratwurst kommt die Würzung „Champion de Toulouse“ zur Anwendung: mit Muskat, Koriander und edlen Kräutern. Ob exotische Fruchtmischung oder feine Kräuterkomposition – zum Angebot von *Worlée NaturProdukte* zählen hochwertige Artikel aus der Welt der getrockneten Rohstoffe. Das Hamburger Familienunternehmen führt eine Vielfalt an Gewürzen, Früchten, Gemüse, Kräutern, Tee und Tiernahrung. Aromen, Gewürzpasten, Sojaprodukte und andere Spezialitäten bekannter Partner runden das weltweit erhältliche Portfolio ab. Ein Beispiel ist schwarzer, gemahlener Knoblauch, der mit Pflanzenöl, Rohrzucker, Cayennepfeffer, Koriander, Meersalz und schwarzem Pfeffer zur Grillmarinade für Geflügel- oder Schweinefleisch wird.

ERGÄNZENDES FÜR EILIGE KUNDEN

Mit den Zusatzartikeln von *Fleischer* steht auch einem spontanen Grillvergnügen nichts im Weg: Die servierfertigen Würzsaucen, angeboten in 200-ml-Glasflaschen, passen gut zu Fleisch, Gemüse und Fisch, aber auch zu Burgern und Sandwiches, Fleisch-Fondue und Raclette: Barbecue-, Hot-Chili-, Zigeuner- und Knoblauch-Sauce. Für die passende Salatbeilage bieten sich die Salat-Fixes an, z. B. für Kartoffel- und Wurstsalat. Fettarmer Genuss beim Grillen gelingt auch dank der Artikel von *Höhenrainer Delikatessen*: Mit leichter Schärfe können etwa die mit Chili gewürzten Puten-Debreziner punkten. Sie enthalten nur knapp 15 % Fett. Neu sind zudem die aus zu 100 % reinem Putenfleisch hergestellten weißen Puten-Rostbratwürste, die sich auch als Currywürste eignen. Ebenso leicht und lecker geben sich die würzigen Fleischpflanzerl. Damit gelingen etwa auch Burger schnell und sicher, da die Pattys vorgegart sind. Viele weitere geschmackvolle Neuheiten stellen die branchenbekannten Gewürzspezialisten auch auf der IFFA im Mai in Frankfurt am Main vor.

Heike Sievers



In der Metzgerei Frik in Kirchheim/Teck stehen regelmäßig Grillkurse zur Kundenbindung auf dem Programm.



Nicht nur Rinderrippchen sind eine Spezialität der Metzgerei Pum in Freiburg im Breisgau im Schwarzwald.

Zum Weiterlesen

- Andreas Rummel: Die hohe Schule des Grillens:** Das Beste für Rost und Spieß;
- Andreas Rummel: Grillen:** Grillsaison ist jeden Tag (erscheint im März 2016);
- Friedr. Dick: Schnittbuch:** So schneiden Sie richtig

Fotos: Bell, Metzgerei Frik, Metzgerei Pum

GRILLEN SPEZIAL 2016



Das Kundenmagazin „Grillen Spezial“ der B&L MedienGesellschaft erscheint 2016 in neuem, farbenfrohem und poppigem Design und bietet jede Menge Grillwissen.

Damit können Fleischerfachgeschäfte mit der f-Marke ihr Grillgeschäft umsatzaktiv unterstützen. Das 24-seitige Kundenmagazin und die dazugehörigen Aktions-Werbemittel und -Vorlagen können während der Grillsaison zur Verkaufsförderung und Kundeninformation eingesetzt werden. Das Ziel dabei ist es, den Kunden immer wieder Appetit auf Grillspezialitäten aus dem Fleischerfachgeschäft zu machen. Neben Rezepten, Tipps und Tricks enthält das Magazin ein Gewinnspiel mit einem attraktiven Preis. Zudem lässt es sich mit Logos und Firmenadressen auf der Vorderseite und – bei Bedarf – mit eigenen Texten oder Angeboten auf der Rückseite individualisieren. QR-Codes verlinken auf weitere Rezeptvorschläge und Infos im Internet unter www.meine-grillparty.de. Zum dazugehörigen Werbemittelpaket zählen Angebotsplakate, Kartenaufsteller mit Gewinnspielkarten und ein Zahlteiler. Zusätzlich gibt es Werbevorfagen wie Internetbanner, Handzettel und digitale Plakate für Theken-TV-Systeme, die zum Download zur Verfügung stehen.

Besteller nutzen während der gesamten Aktionszeit die App „FleischereiPilot“ mit allen Funktionen gratis. So erreichen sie Kunden mit tagesaktuellen Grillangeboten mittels Push-Nachrichten. Fleischer-Innungen können das Magazin im Rahmen einer Innungsaktion einsetzen. Bei höheren Auflagen sind eigene Innungsseiten im Innenteil möglich. Dafür gilt es sich aber frühzeitig an den Verlag zu wenden. Weitere Infos unter Tel. (02103) 204-0 und www.blmedien.de/grillen.

Fotos: B&L MedienGesellschaft



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
f Gewürzreporter





Füllergonomie 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



The No. 1 for the Meat Industry

Besuchen Sie uns:
Halle: 8.0 Frankfurt am Main
Stand: D44 7-12. 5. 2016
Stand: E39

messe frankfurt

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



Ob Chili, Muskatnuss oder Zimt – ohne Gewürze schmeckt es nicht. Wer sich für die Geschichte, Herkunft und die Hintergründe von Gewürzen interessiert oder Inspiration für neue Kreationen sucht, ist im Deutschen Gewürzmuseum in Kulmbach richtig.

GEWÜRZEN AUF DER SPUR

Ein Museum für alle Sinne entstand im Kulmbacher Mönchshof. Es ist für Profis ebenso spannend wie für Hobbyköche oder Schüler. Auf über 1.200 m² Fläche bietet das Gewürzmuseum weit mehr als nur Vitrinen und Hinweistafeln. Es versetzt die Besucher in eine andere Welt: das vielfältige Reich der Gewürze, ihrer Geschichte, ihrer kulturellen Bedeutung und ihrer Verwendung – damals wie heute.

Durch einen orientalischen Bazar betritt der Besucher die Ausstellung, in der er eine Fülle von Gewürzen riechen und fühlen kann. Nach dieser Einstimmung macht er sich auf den Weg entlang der historischen Gewürzroute, um an verschiedenen Stationen zu erfahren, wie die kostbaren Substanzen über Land und Wasser in die Handelsstädte und von dort über die Alpen bis in die Verteilzentren nach Deutschland kamen. Reiseberichte und Exponate aus dieser Zeit bringen den Besucher auf prächtige

Handelsschiffe, nach Venedig oder die Seidenstraße. Filmbeiträge geben einen Einblick in die Arbeit von Gewürzmühlen vergangener Tage bis hin zur modernen Verarbeitung. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Verwendung von Gewürzen im Handwerk, in der Lebensmittelindustrie und in der Kochkunst – hier ist auch eine komplett aufgebaute Metzgerei aus den 1950er-Jahren zu sehen.

FACETTENREICHE WELT

Im edel gestalteten Botanikum erfährt der Besucher alles über die Herkunft von Gewürzpflanzen, ihre Nutzung und geographische Einordnung. Auch im Teil zu „Gewürzen in Mythos und Magie“ mag der ein oder andere nützliche Informationen finden – sei es zur Verwendung als Liebeszauber oder in der Schönheitspflege. Das Museum bietet zudem spannende Aktionen zum Mitmachen mit Verkostungen an, z. B. Seminare zu Gewürzen

Auf einen Blick

Das Gewürzmuseum ist dienstags bis sonntags von 10 bis 17 Uhr geöffnet. Für Gruppen sind besondere Öffnungszeiten möglich. Der Eintrittspreis beträgt 6 €, Kinder unter 6 Jahren zahlen keinen Eintritt. Für Jugendliche, Senioren und Gruppen ab zehn Personen gibt es Ermäßigungen. Mit einem Kombi-Ticket können alle drei Museen für 12 € besucht werden.

als „scharfe Muntermacher“. „Wir wollten das vielschichtige Thema Gewürze spannend und erlebbar inszenieren – und sind begeistert, auf welchen Zuspruch das Museum seit der Eröffnung im Oktober 2015 stößt“, berichtet Sigrid Daum, Geschäftsführerin des Gewürzmuseums. Knapp eineinhalb Jahre dauerte es vom Beginn des Umbaus bis zur Eröffnung. Das Kostenvolumen lag bei etwa 4 Mio. €. Die Basis der umfangreichen Sammlung sind Exponate, welche die Adalbert-Raps-Stiftung gemeinsam mit dem Kulmbacher Gewürzwerk Raps zusammengetragen hat.

Neben der Welt der Gewürze haben an diesem Standort auch das Bayerische Brauerei- und das Bäckereimuseum ein Zuhause gefunden. Alle drei Museen ermöglichen Gruppenerlebnisse unter dem Motto „Bier, Brot & Gewürze“. Gerade für Metzger, Köche und Gastronomen ist hier viel geboten, um sich einen Tag lang inspirieren zu lassen. Zünftig Einkehren können die Besucher zwischendurch im Mönchshof-Bräuhaus oder im Biergarten. www.kulmbacher-moenchshof.de



GEWINNEN SIE MIT FLEISCHER-HANDWERK!

Haben Sie Interesse an einem Besuch?

FLEISCHER-HANDWERK verlost 3 x 2 Eintrittskarten für das Deutsche Gewürzmuseum in Kulmbach. Bitte senden Sie eine E-Mail mit dem Betreff: „Gewürzmuseum“ an gewinnen@blmedien.de.
Einsendeschluss: 29. April 2016

Mitarbeiter der B&L MedienGesellschaft und deren Angehörige sind von der Teilnahme am Gewinnspiel ausgeschlossen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

KREATIVE SCHNITZEL-IDEEN

GEWINNEN

Jetzt
bewerben!



Nun heißt es für Fleischer-Azubis und -Junioren: kreativ sein, mitmachen und gewinnen. Zum 6. Mal suchen Homann Foodservice, der Deutsche Fleischer-Verband und **FH** die besten Snacks 2016 und prämiieren Schnitzel-Ideen.

Unter dem Motto „Die Schnitzel Connection“ steht erstmals ein konkretes Thema für die Snack-Ideenfindung im Fokus. Gesucht werden piffige Rezeptideen und Angebotsmöglichkeiten rund um den beliebten Snackklassiker. „Das Schnitzel gehört mit zu den beliebtesten Snacks überhaupt. Mit frischen, individuellen Ideen kann das Fleischerhandwerk hier seine Stärken voll ausspielen. Und der Nachwuchs kann zeigen, was heute angesagt ist“, sagt Timo Rothert, bei Homann Foodservice für den Wettbewerb zuständig. Gefragt sind kreative Snack-Ideen – heiß oder kalt –, die sich leicht umsetzen lassen und das Thema Schnitzel neu interpretieren.

Mitmachen können Nachwuchskräfte, die sich in der Ausbildung befinden oder nach der Schulzeit seit maximal zehn Jahren im Fleischerhandwerk tätig sind. Beteiligen können sich Einzelpersonen oder Duos sowie alle, die bei vorherigen Snack Star®-Wettbewerben dabei waren. Alle eingesandten Ideen werden nach folgenden Kriterien bewertet: „Idee/Name“, „Optik/Geschmack“, „Zubereitung“ und „Kalkulation“. Jede Bewerbung muss die Zubereitungsbeschreibung, Rezepturbestandteile, ein Foto, einen verkaufsfördernden Namen sowie die Preisempfehlung enthalten.

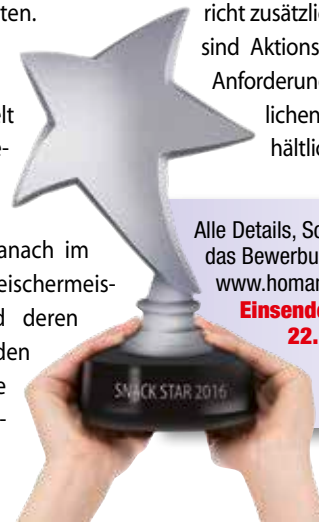
VOTING & MATERIAL

Aus allen Einsendungen ermittelt eine fachkundige Jury unter Beteiligung der oben genannten Partner die zehn besten Schnitzel-Snack-Ideen. Diese werden danach im Internet vorgestellt. Snackfans, Fleischermeister, Wettbewerbsteilnehmer und deren Bekannte bestimmen dann aus den Vorschlägen per Online-Voting die Snack Star® Sieger 2016. Zu gewinnen

gibt es ein iPad, eine Playstation und eine Sony-Digitalkamera, Pokale und Siegerurkunden. Alle Teilnehmer erhalten eine Urkunde. Die drei Bewerber mit den besten Snack-Ideen werden zu Preisverleihung und Siegerehrung zum Deutschen Fleischerverbandstag am 10. Oktober 2016 nach Saarbrücken eingeladen. Für die Lehrkräfte der Fleischer-Berufsfach- und -Meisterschulen stehen erstmals spezielle Snack-Schulungsmaterialien zu den Bewertungskriterien kostenlos zur Verfügung. Damit kann das wichtige Snack-Thema auch im Unterricht zusätzlich unterstützt werden. Zudem sind Aktionsflyer, Bewerbungsbögen und Anforderungsformulare für die erforderlichen Homann-Snackzutaten erhältlich. www.homann-snackstar.de

Alle Details, Schulungsmaterialien sowie das Bewerbungsformular gibt es unter www.homann-snackstar.de

Einsendeschluss:
22. Juli 2016



Die Zukunft hat begonnen

Seit über 60 Jahren ist die Familie Wenisch in Straubing eine gute Adresse für Genuss: Metzgerei, Wirtshaus & Hotel, Caterings, Festzeltbetrieb auf dem Gäubodenfest u.v.m. Mit einem neuen Fachgeschäft im Einkaufszentrum Gäubodenpark eröffnete Junior Stefan Wenisch (23) im Januar sein erstes eigenes Konzept und geht neue Wege.

Der junge Metzgermeister war in den vergangenen sechs Jahren selten im Familienbetrieb, aber trotzdem immer irgendwie da. Nach abgeschlossener Ausbildung in der Metzgerei Baumann in Mallersdorf, Bundessieger im Leistungswettbewerb der Fleischerjugend 2012, Meisterkurs 2013 und Betriebswirte-Kurs an der Fleischerschule Augsburg 2014, Praktika im Verkauf bei einer Metzgerei in Nürnberg sowie in der Produktion des Hofbräuhauses, absolviert er bis Ende Juni die vollzeitliche Weiterbildung zum Fleisch-

techniker an der Staatl. Fachschule für Lebensmitteltechnik in Kulmbach. Dann steigt er wieder ganz in den vom Großvater Anton Wenisch sen. gegründeten und vom Vater Anton Wenisch aufgebauten Betrieb ein. „Auch wenn ich gerade noch in Kulmbach bin, stehe ich täglich mehrfach in Kontakt mit meinen Leuten hier, gestalte mit und helfe, wo ich kann. An den Wochenenden und in den Ferien bin ich sowieso immer da“, sagt er selbstbewusst. Nebenbei plante und organisierte der mittlere von drei Wenisch-Brüdern im letzten halben

Jahr die Eröffnung des neuen Fachgeschäftes im Gäubodenpark, das klar seine Handschrift trägt – egal ob es um die Präsentation in den Theken, die Kundenkommunikation oder das gestalterische Konzept ging. „Ich wollte eine Verkaufsstelle, die sich deutlich von den bisherigen Lagen abhebt“, betont er. Neben dem Stammhaus (Passauer Str.) gibt es ein weiteres Geschäft in einem Wohngebiet in der Stadt sowie eine im 12 km von Straubing entfernten Straßkirchen. Die Produktion ist direkt ans Stammhaus angegliedert. Dort werden alle





Sichtlich stolz auf ihre neue Verkaufsstelle im Einkaufszentrum „Gäubodenpark“ in Straubing: Stefan Wenisch (2. v. l.) und seine Mitarbeiterinnen.

Fleisch- und Wurstwaren hergestellt, die in den Geschäften und für den eigenen gastronomischen Bedarf benötigt werden.

AM PULS DER ZEIT

Rund 20 Jahre Geduld musste die Familie Wenisch aber aufbringen, bis sie endlich die favorisierte, rund 100 m² große Fläche in attraktiver Ecklage mit eigenen Ideen für das neue Fachgeschäft füllen konnte. Den Gäubodenpark gibt es seit 25 Jahren, darin viele Läden sowie einen Kaufland-Markt. „Anfang Januar stand der Rohbau. Der Innenausbau erfolgte innerhalb von zehn Tagen und am 21. Januar haben wir eröffnet“, berichtet Stefan Wenisch. 70 m² sind Verkaufsfläche, 30 m² Flächen für Vorbereitung, Spüle, Lager und Kühlraum. Helle Naturhölzer am Boden, in den Thekenfronten und an der Decke, drei in eine rote Fliesenwand eingelassene Flachbildschirme sowie das prägnante Rot aus der CI des Betriebes prägen das Bild. „Ich wollte keinen Laden von der Stange eines bekannten Ladenbauers, daher haben wir einen Architekten beauftragt“, erklärt der 23-Jährige. Vor der Theke gibt es 13 Sitzplätze sowie zwei Stehtische, im Sommer weitere sechs Plätze vor der Türe draußen. Auch die Kühltheken sind nicht so überladen wie in so manch anderer Metzgerei. „Erstmals präsentieren wir unsere Spezialitäten nicht in einem starren Raster, sondern auf weißen Platten und in Schalen aus Melamin. Diese benötigen zwar 30 % mehr Platz, aber eine Theke ist kein Warenlager. Die Devise lautet ‚Weniger Waren, mehr Durchsatz‘ und das funktioniert bisher sehr gut“, sagt Stefan Wenisch. Rund 800 Kunden kommen im Schnitt täglich. Viele

davon sind von einer weiteren Idee begeistert, die neu bei den Wenischs ist: „Schmankerl to go“, einer Auswahl an Speisen zum Mitnehmen in Bechern oder Schalen: kleine und große Salate, Käsespätzle, Currywurst, Bircher Müsli mit Nüssen, wöchentlich wechselnde Smoothies und Nudelsalat. Die Preisspanne dafür liegt zwischen 2,49 und 4,29 €. Von links nach rechts in der Theke zu finden sind zudem SB-Produkte sowie Küchenfertiges im Kunst Darm, Frischfleisch von Ochs und Schwein, Spezialitäten wie Ochsenknacker und -bierschinken, schwarzgeräuchertes Bauerngelchtes, Imbissklassiker wie Schweinsbraten und Fleischpflanzerl sowie das täglich wechselnde Mittagsgeschicht aus der Heißen Theke.

OCHSEN ALS KONZEPT

Seit 2013 nennt die Familie Wenisch auch eine Ochsenzucht ihr Eigen. Mit dem Kauf des Muggenthaler Hofes bei Degernbach (ca. 42 ha), verfolgt sie das Prinzip „From farm to fork“. 80 Ochsen vom Simmentaler Fleckvieh und eine Angus-Mutterkuhherde sind die Basis der erzeugten Waren und benötigten Speisen. Auch im Wirtshaus gibt es 60 % Ochsengerichte, in der Ochsenbraterei auf den Gäubodenfest setzt sich das Konzept fort. „Damit auch die Kunden in der neuen Filiale erkennen können, welches Teilstück wo im Rind vorhanden ist, haben wir erstmals ein großes Schild mit einer grafischen Darstellung links neben der Theke angebracht“, erklärt Stefan Wenisch. So schließt sich der Kreis. *mth*
www.wenisch-straubing.de

ERFOLGSFAKTOREN

- **Großer Pioniergeist der Familie**
- **Mehrere lukrative Standbeine (Metzgerei, Hotel/Gasthaus, eigenes Festzelt etc.)**
- **Eigene Ochsenzucht**
- **Gut ausgebildete Mitarbeiter**
- **Ausgezeichneter Ruf**



PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba
- **Cliptechnik:** Tipper Tie
- **Füller:** Handtmann
- **Heiße Theke:** Beer Grill
- **Kassensystem:** Bizerba
- **Kochkessel:** Maurer-Atmos
- **Kombidämpfer:** Hugentobler
- **Kühltheke:** Aichinger
- **Kutter:** Seydelmann
- **Ladenbau:** Hack & Stein Architekten
- **Pökelinjektor:** Dorit
- **Räuchertechnik:** Maurer-Atmos
- **Schalen to-go-Geschäft:** Rausch Verpackung
- **Scherbenerzeuger:** Maja
- **Speckschneider:** Treif Maschinenbau
- **Spültechnik:** Winterhalter

Fotos: Theimer, Metzgerei Wenisch

KONZEPT

METZGEREI WENISCH – STRAUBING
Familiengeführte Metzgerei mit vier Verkaufsstellen, Wirtshaus und Hotel, Caterings, Festzeltbetrieb und eigener Ochsenzucht in Niederbayern.



Im Rhythmus cooler Beats brät Jörg Förstera hinter Glas und Edelstahl Burgerpattys. Die gläserne Fleischerei „Kumpel&Keule“ ist alles, nur eines nicht: 08/15.

Wo Fleischer hip sind

Auf 18 m Länge zieht sich die schwarzgebänderte Kumpel&Keule-Front durch die Markthalle Neun, teilweise bis auf Marktstandhöhe verglast. Vor glänzend weißen Fliesen, blitzblank geputzten Scheiben und einer schnörkellosen Edelstahleinrichtung stehen gut gelaunte junge Männer mit Kumpel&Keule-Basecaps, schwarzen Schürzen und flotten Sprüchen auf den Lippen.

Fleischermeister Jörg Förstera, Jahrgang 1988, sagt: „Für mich stand immer fest, dass ich mich selbstständig machen wollte. Nur für andere Gas geben, das ist nicht mein Ding und außerdem kann man als Angestellter nicht so viel verändern.“ Jörg Förstera arbeitete zuletzt im KaDeWe. Vor zwei Jahren lernte er bei einem Food-Festival den Blogger Hendrik Haase („Wurstsack“) kennen. Mit ihm sprach er über das Konzept einer gläsernen Fleischerei für eine foodaffine, junge Zielgruppe an einem urbanen Standort wie Kreuzberg, Neukölln oder Friedrichshain. „Er fand das sofort geil und wir haben hin- und hergesponnen. Ein paar Monate später habe ich ihn gefragt, ob er den Part der Kommunikation übernehmen würde und er hat nur eine Stunde gebraucht, um sich dafür zu entscheiden. „Ich bin Handwerker und die Kommunikation am laufenden Band kann ich nicht gleichzeitig leisten“, sagt Jörg Förstera. Danach kündigte er seine Festanstellung. Vom gemeinsamen Beschluss bis zur Eröffnung vergingen drei Monate. „Die Markthalle Neun ist ein etablierter Standort und Vorreiter, wenn es darum geht, das kleinteilige Handwerk zu feiern. Sie suchten einen Fleischer, der vor Ort produziert. Aber als es um den Flächenbedarf

Fotos: Stievers, Hendrik Haase



KONZEPT

FLEISCHEREI „KUMPEL & KEULE“, BERLIN

„Hippestes“ Metzgerhandwerk mit einem Fokus auf jungen, foodaffinen Kunden, Lage in Szenebezirk und etablierter Markthalle unabdingbar. Qualitativ hochwertiges und transparentes Angebot.

ging, gab es dennoch Diskussionspunkte. Die Fleischerei ist klein, aber verglichen mit den anderen Ständen in der Markthalle groß.“ In der Halle stehen „Kumpel&Keule“ auf knapp 38 m² (Wurstküche, Theke, Verkauf, Imbiss, „Hällische Botschaft“ (Ecoland-Gewürze)), im Keller nochmal die gleiche Fläche für Lager, Reiferaum, Räucherammer, Kühlung, Fettabscheider, Hebeanlage usw.

AM LAUFENDEN FÜLLER

Eröffnet wurde „Kumpel&Keule“ Ende November 2015. Schon während der Bauphase stellte Jörg Förstera zwei Fleischer an, die mithalfen. Inzwischen sind sie vor Ort zu sechst, fünf Fleischer und ein Koch. Hendrik Haase, der Kommunikationsbeauftragte, ist meist donnerstags dabei. In der Markthalle ist Dienstag, Freitag und Samstag Wochenmarkt. Den eher ruhigen Dienstag und Mittwoch nutzen sie, um für ihre Gastronomiekunden zu produzieren, z. B. ein Hotel, einen Gastronomen und einige Händler in der Halle. „Eine gläserne Produktion macht nur Sinn, wenn sie auch dauernd läuft und nicht – wie oft im Handwerk üblich – ab 13 Uhr die Maschinen still stehen. Zudem ist die Fläche auch ziemlich kostenintensiv,“ berichtet Jörg Förstera.

Donnerstag ist Eventtag mit dem „Street Food Thursday“, der viele Touristen anlockt. Hier werden vor allem Burger und Bratwürste verkauft; die Produktion ruht an diesem Abend. „Wir verarbeiten etwa sechs halbe Schweine, auch mal fünf oder sieben, in der Woche und ein halbes bis ganzes Rind pro Woche“, berichtet Jörg Förstera. Die Schweine kommen von der BESH. Rinder fanden Jörg Förstera und Hendrik Haase in Brandenburg, bisher von drei Bauernhöfen. Geschlachtet wird in Brandenburg. „Der Schlachthof kommt uns sehr entgegen, auch bei Sonderwünschen. Sie sagen, dass sie keine Kunden haben, die so wie wir einkaufen. Wir verkaufen gerade einmal fünf Schweinefilets in der Woche, dafür aber 15 Rinderherzen. Oder nur 5 kg Rinderroula-

den aus der Oberschale, aber dafür 15 Schaufelbraten.“ Die Umsatzanteile von Fleisch und Wurst liegen etwa bei 70 zu 30 %. „Unterm Strich: Verzehr 15 %, Frischeverkauf 85 %“, sagt Jörg Förstera. Das Wurstangebot ändert sich wöchentlich. Zudem gibt es stets eine „Gastwurst“, die er für befreundete Kollegen verkauft.

WIE BRÄT UND HÜLLE

„Das große mediale Interesse entstand erst durch den Bau an sich sowie durch unsere Unternehmensidee“, meint Jörg Förstera. Aber natürlich habe das geholfen, bereits im ersten Monat die schwarze Null einzufahren. „Das hatten wir so in unserem Businessplan gar nicht erwartet“, gibt er zu. Alle Medienaktivitäten betreut Hendrik Haase, Blogger, Food-Aktivist und Kommunikations-Designer. Eine gute Kombination haben die beiden damit für sich – und die Szene – entdeckt.

Wie es weitergeht? Jörg Förstera verrät, dass sie ein kleines Objekt in Kreuzberg oder Umgebung suchen, um die Produktionsfläche zu erweitern, auch gläsern, aber ohne Verkauf. Langfristig träumt er von einem Bauernhof im Brandenburgischen im Sinne des Mottos „From fork to table“.

Heike Sievers

www.kumpelundkeule.de

www.wurstsack.com

ERFOLGSFAKTOREN

- **Transparenz als Konzept**
- **Ehrlichkeit und Authentizität**
- **Regelmäßige Aktionen**
- **Tolles Team (gewinnbeteiligt)**
- **Exzellente Lage**
- **Multimediale Kommunikation**

PROFI-PARTNER

- **Fleisch:** BESH, Biohof Schorfheide
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Gewürze:** Ecoland Herbs&Spices

AUSSTATTER/LIEFERANTEN:

- **Bandsäge:** Bizerba
- **Wolf:** Bizerba
- **Füller:** Talsa
- **Kassensystem:** Mettler Toledo
- **Kutter:** Talsa
- **Ladentheke/Auslage/Kühlung:** Radeck&Jacobsen
- **Reifeschrank:** Dry Ager
- **Vakuuier:** Henkelmann



Wenn er Zeit hat, dann fährt er gerne mal zur Immermannstraße. Er sitzt dann in einer japanischen Suppenbar, sieht die Leute an sich vorbeiziehen, beobachtet. Er genießt die Schärfe des Wasabi, schmeckt hier den Ingwer heraus, vermutet dort eine Spur von Teriyaki, den Hauch von Chili. Jeder Moment ist für ihn ein Geschenk. Jeder Moment eine Inspiration. Er ist fasziniert davon, den Gaumen immer wieder auf die Reise zu schicken, sagt er. Das ist die Geschichte von einem, der auszog, die Liebe zur Wurst zu lehren. Und Peter Inhoven (48) ist so einer. „Shanghai Tiger“ heißt das gute Stück. Was auch ein verruchter Cocktail sein könnte, in einer jener Bars mit schumm-

rigem Licht und Palmendeko an der Decke, liegt in Wirklichkeit hinter einer Düsseldorfer Wursttheke. Neben Klassikern wie Kochschinken, Rotwurst, Leberkäse und Mettwurstchen. Viel Beleuchtung, keine Deko. Die üblichen Auszeichnungen und Meisterbriefe in alt-deutschen Lettern hängen an den Wänden. Groß und golden gerahmt.

WASABI-BRATWURST UND MEHR

Eine normale Metzgerei eigentlich, in einer unscheinbaren Seitenstraße. Spätestens jedoch, wenn man den Chef sieht, weiß man, dass hier einiges etwas anders läuft. An der

Jacke baumeln Epauletten, eine leicht überdimensional wirkende schwarze Hornbrille sitzt auf der Nase, die längeren Haare trägt er mal zum Dutt (den er auch gerne „Schlamperdutt“ nennt). Dazu schwarze Lack-Doc Martens und Ringe an den Fingern. Ganz schön viel Rock 'n' Roll und ganz schön wenig Metzger. Und genau das will Peter Inhoven. Brechen mit gängigen Klischees und den Leuten etwas Neues bieten. „Ich will eine humorvolle Erscheinung haben. Es geht darum, alles nicht ganz so ernst zu nehmen. Ich will mit dem Image des verkrusteten Metzgers brechen. Dieser Spruch: Heute schon Schwein gehabt? Und alle Verkäuferinnen laufen in Rosa rum.“ Was bei vielen anderen eben ein Cocktail, das ist bei Peter Inhoven eine Wurst. Eine Brat-

DER WURST-ROCK 'N' ROLLER



Foto: Steffen Hoefit

KONZEPT

METZGEREI INHOVEN – DÜSSELDORF

Alteingesessene Metzgerei in dritter Generation im Stadtteil Wersten. Markenzeichen: verrückte Bratwurst-Kreationen. Applaus verdienen auch selbstgemachte Pastrami, Kochschinken, Rotwurst oder Mettwürstchen. Bei den sympathischen Bedienungen in schwarzer Uniform kauft man gerne ein.

ERFOLGSFAKTOREN

- Alles mit viel Liebe machen
- Sich gekonnt in Szene setzen, und das mit viel Humor
- Innovative Ideen, z. B. bei Bratwürsten
- Stets auf der Suche nach neuen Kontakten und Netzwerken
- Event-Profi

wurst, aber keine normale, sondern eine mit Wasabi, Chili, Teriyaki und Ingwernote. Eine Wurst mit Geschichte. Bei ihm hat jede Wurst ihre Geschichte, ob sie „Tötet Flipper“, „Politbüro“, „King of Laos“ oder „Transsylvanien“ heißen. Die Ideen sprudeln geradezu aus ihm, immer und überall. „Shanghai Tiger ist eine Hommage an die Immermannstraße. Ich liebe es, dass wir hier in Düsseldorf ein so großes japanisches Viertel haben und ich esse immer gerne in den Suppenbars“, sagt Peter Inhoven und lacht. In dritter Generation führt er die Metzgerei Inhoven, auch sein Vater Peter senior ist noch aktiv mit im Geschäft. Der stört sich nicht an den ausgefallenen Kreationen seines Sohnes, ganz im Gegenteil. „Ich dachte zuerst, der ist verrückt. Aber dann hat es mir gefallen“, erzählt er und schüttelt den Kopf.



UNTERWEGS MIT DEM WURSTZIRKUS

Peter Inhoven hat es sich auf die Fahne geschrieben, den Menschen sein Handwerk näher zu bringen. Fröhlich geht es in die Metzgerei, dann steht er hinter der Theke, doch oft ist er unterwegs, reist in der Gegend herum. Ohne ein starkes Team geht das nicht – acht Mitarbeiter unterstützen den rastlosen Chef. Seine Mission ist die Wurst, seine Passion ist sein Job. Mit seinem „mobilen Wurstzirkus“ fährt er in Kindergärten, Schulen, zu Events. Er tritt im Fernsehen auf, macht Aktionen mit Köchen, will nach vorne und die Aufmerksamkeit der Menschen gewinnen. Er erklärt, er befüllt Därme, er knotet, er brät, er liebt das, dieses Hin und Her. Hier ein Gespräch, dort eine Umarmung, ein Dankeschön und „Was schmeckt das toll!“. „Die Kunden schenken

mir ihre Anerkennung. Das ist doch die größte Freude, Anerkennung für seinen Beruf und seine Tätigkeiten zu bekommen“, sagt er. In München habe er einmal eine charmante, elegante Dame kennengelernt, die ein Event von ihm besuchte. Sie sei begeistert gewesen von seinen Kreationen. Am Ende stellte sich heraus, dass es Evi Brandl, die Chefin von Vinzenzmurr war. „Es kommt nicht darauf an, wieviele Geschäfte man besitzt, es kommt darauf an, wieviel man im Herzen hat“, habe sie ihm gesagt.

Für die Zukunft hat er noch

viele Pläne. Der neueste Clou: Inhovens Röstzirkus. „Ich werde im Ganzen gegarte, pure Sachen anbieten. Da tüftel’ ich gerade noch rum und mehr verraten werd’ ich nicht.“ *nad*
www.inhoven.de

PROFI-PARTNER

- **Fahrzeuge:** Mercedes Benz
- **Füller:** Handtmann
- **Gewürze:** Raps, Hagesüd, Ingo Holland
- **Grills:** Napoleon & Weber
- **Kassensystem:** Mettler-Toledo
- **Kessel:** Vos-Schott
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Kutter:** Düker Rex
- **Rauchanlage:** Fessmann
- **Spültechnik:** Winterhalter, Storck/Herrmann





Gensler heißt Geschmack

„Wir können unsere Kunden nur durch Qualität überzeugen“, sagt Metzgermeister Mirco Gensler im unterfränkischen Unsleben. Deshalb wählte er das reimende Motto „Ein Weg, der lohnt, auch wenn man ganz woanders wohnt“. Seine Gewürze stellt er selbst her.

ERFOLGSFAKTOREN

- Hohe Identifikation mit dem Betrieb
- Kundennähe und freundlicher Service
- 100 % eigene Wurst- und Fleischprodukte
- Guter Standort
- Aktionen nach aktuellen Anlässen
- Bezug von regionalem Fleisch

KONZEPT

METZGEREI GENSLER – UNSLEBEN
 Familiär geführte Fleischerei mit eigener Herstellung, die sich mit einer Gewürzmanufaktur ein Extra-Standbein geschaffen hat.

Die lange Tradition der familiären Metzgerei begann 1902 in Bastheim in der Rhön mit der Schwein- und Rindschlachtere von Karl Lukas Gensler. Er eröffnete 1920 zudem ein Restaurant, bevor in Unsleben ein neues Kapitel aufgeschlagen wurde. Nach dem plötzlichen Tod seines Vaters Karl-Heinz Gensler (68) führen Mirco Gensler (40) und seine Lebenspartnerin Stephanie Leierer (34) die Metzgerei seit Juli 2013 in vierter Generation weiter. Sie haben sich die Herstellung von Wurst- und Fleischwaren mit gesunden Inhaltsstoffen auf die Fahnen geschrieben. Mehr noch: Akribisch werden Gewürzmischungen ausgefüllt. Auf der Basis alter Rezepte, die zufällig auf dem Dachboden gefunden wurden, entstehen Produkte ohne chemische Zusätze. „Dank eigener Gewürzmühlen sind wir in der Lage, ausschließlich frische Gewürze und Kräuter ohne Geschmacksverstärker, Hefeextrakte, Farbstoffe und Konservierungsmittel einzusetzen“, versichert Mirco Gensler. Entscheidend sei, dass die Gewürze frisch gemahlen mit ihren ätherischen Ölen in die Produktion einfließen. Dann entfalten sie ihre Aromen und Duftstoffe in vollen Zügen. „Auch die Marinaden werden aus besten Zutaten und unter neuesten ernährungswissenschaftlichen Gesichtspunkten selbst hergestellt“, ergänzt er. Mit der Gewürzmanufaktur besitzt die Landmetzgerei ein Alleinstellungsmerkmal in der Region. „Wir haben uns damit ein Extra-Standbein geschaffen, das wir im Geschäftskonzept nicht mehr missen möchten“, betont der Metzgermeister. Die hauseigenen Gewürzmischungen unter dem Namen „Genslers Gewürzmühle“ werden



*Auch knuspriger
Leberkäse ist ein
echter Topseller.*

als Zusatzgeschäft auch zum Verkauf angeboten. „Brasilianische Nacht“ etwa steht für Rindergeschnetzeltes in der Pfanne, während auch für Pizzabrot, „Feinste Frikadelle“ und den „BBQ-Traum“ Gewürzmischungen kreiert wurden. Der „Traum“ eignet sich für Schweinsteaks, gegrillten Bauch, Hähnchen oder Lachsrollensteak. Genutzt wird dieses Angebot auch von Bauern-Bioläden sowie weiter entfernten Adressaten, die das Gewünschte per Post erhalten. „Immer mehr Leute fragen nach Wurst und Fleisch ohne chemische Zusatzstoffe sowie nach laktose- und glutenfreien Waren, wie wir sie anbieten“, berichtet Mirco Gensler.

TÄGLICHER SMOKER-EINSATZ

Aufgeschlossen ist die Metzgerei auch für den Trend zu mobilen Produktionstechniken. Täglich früh um 6 Uhr wird ein Smoker (American Style BBQ) mit Buchenholz angeschürt. Vier Stunden

gart saftiges Fleisch dann auf dem Grill, ehe es als Spezialität verzehrfertig ist. Zubereitet werden jeden Tag – je nach Bestellung – Krusten- und Spießbraten, Spanferkel, Lachsrolle, Spare Ribs und Roastbeef. Zuerst war der Smoker vor der Metzgerei nur ein Blickfang. Viele Leute auf der Straße wollten wissen, welche Vorteile sich damit verbinden. „Eine ganze Menge! Durch die schonende Zubereitung bleibt das Grillgut saftig und zart“, erklärt Mirco Gensler. Zudem entstünden keine giftigen Dämpfe, wenn das Fett herabtropfe. Für Events oder Partyserviceeinsätze wird der Smoker zum jeweiligen Zielort transportiert.

Dass die Schweine und Rinder traditionsgemäß aus der Region kommen, darauf legt der Metzgermeister großen Wert. Er kennt die Bauern, die auf eine artgerechte Tierhaltung setzen, persönlich. Das Schlachten erledigt die Rhön-Grabfeld-Fleisch GmbH (RGF) im nahen Wülfershausen.

„Die Kunden erleben mit dem regionalen Fleisch ein Stück ihrer Heimat“, meint Mirco Gensler. Für Heimat und Tradition im Angebot stehen echter bayerischer Leberkäse, fränkische Bratwürste und kalorienbewusste Weißwürste, die aus Kalbfleisch nach altem Rezept hergestellt werden. Zum Sortiment zählen auch Kesselfleisch, Hausmacher Salami, Polnische und die „Scharfe Kurve“, eine spezielle Wurst mit betont scharfen, schmackhaften Gewürzen. Genauso beliebt sind Weißwürste mit Brezn und Senf: „Sogar ein Ausflugsbus mit Polizisten aus der Region war schon da und haben das genossen“, betont Stephanie Leierer. Die gelernte Bäckerin sattelte der Liebe wegen um und ist heute gerne in der Metzgerei, wie sie offen bekennt. Zumal sie sich rasch in die neue Materie, vor allem in die Wissenschaft der Gewürze, einarbeitete. „Auf Basis dieser ganzen Bandbreite von Angeboten entwickelten wir ein erfolgreiches Konzept und sind mit den Ergebnissen sehr zufrieden“, resümiert Mirco Gensler.

Josef Kleinhenz

www.metzgerei-gensler.com

PROFI-PARTNER

- **Aufschnittsmaschinen:** Bizerba
- **Bandsäge:** Medoc
- **Berufskleidung:** CWS.boco
- **Füller:** Handmann
- **Kassensystem:** Bizerba
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Kutter:** Düker-Rex
- **Ladenbau:** Schrutka Peukert
- **Schneide- und Zerkleinerungstechnik:** Rex Technologies
- **Speckschneider:** Rühle
- **Transporter:** Ford
- **Wägetechnik:** Bizerba

Fotos: Kleinhenz

Kostenlose Info-Pakete

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



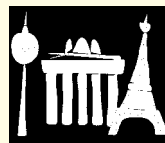
Bauernhof-Urlaub



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: _____





Besser Bescheid wissen

Was ist da drin? Verkaufskräfte der Metzgerei Trinkberger können exakt Auskunft geben und Zutaten oder Allergene direkt an der Waage einsehen. Rudolf Trinkberger jun. hat seine Filialen mit der Warenwirtschaft Apro.Con vernetzt. Dank der Filialauswertungen weiß er jetzt besser, was für ihn drin ist.

Rund um den Chiemsee betreibt die Metzgerei Trinkberger sieben Filialen. Das Herz des Unternehmens schlägt in Palling. Hier befindet sich die Produktion und die Familie Trinkberger betreibt neben der Metzgerei und einem kleinen Lebensmittelladen den Hotel-Gasthof Michlwirt. Rudolf Trinkberger jun. hat alle Hände voll zu tun. Denn: Für den wirtschaftlichen Betrieb der Standorte ist es für ihn nötig, immer den Überblick über alle Aktivitäten zu behalten.



Fotos: Syner.Con/Apro.Con

Lange Zeit gelang dies ohne EDV-Unterstützung. Doch in den vergangenen Jahren baute die Familie den Betrieb aus, hat die Produktion EU-konform modernisiert und in umliegenden Orten Filialen dazugewonnen. 2014 beschloss der Metzgermeister: Eine Warenwirtschaftssoftware muss her. „Wir haben bei neuen Produkten, Preisen und Angeboten jedes Mal alle Filialen informiert und die Daten wurden händisch eingegeben. Das war zeitaufwändig und fehleranfällig. Wechselnde Preise von Geschäft zu Geschäft konnten da schon vorkommen“, sagt er. Für die Vernetzung sprachen zwei weitere Anlässe: Er wollte seinen Betrieb für die Kennzeichnungsvorgaben der LMIV fit machen und den alten Waagenbestand nach 15 Jahren Dauereinsatz in den Ruhestand schicken. Sein Waagen-Fachhändler erhielt die Parole: „Wenn, dann machen wir gleich alles.“ Zur Vernetzung empfahl der Syner.Con-Fachhändler Michael Mörtl die Warenwirtschaftssoftware Apro.Con. Als neues Waagenmodell wurde die UC Evo Line von Mettler-Toledo mit Touchscreen-Bedienung und großen Kundenbildschirmen gewählt. Als Software installierte man im ersten Schritt die Warenwirtschaft Apro.Con im Büro. Da bisher alle Daten nur in Zetteln und Ordnern existierten, galt es dann die Artikel- und Stammdatenbank aufzubauen und die Infos zu über 850 Artikeln einzugeben. Der Metzgermeister stellte eine Hilfskraft ein und hatte in weniger als vier Wochen alle Daten im System. Das Aufstellen und Installieren der neuen Waagen in allen Filialen erfolgte innerhalb eines Wochenendes. „Vor, während und nach der Umstellung gab's am Service nichts zu beanstanden“, resümiert er: „Bei

KONZEPT

MICHLWIRT – LANDGASTHOF & METZGEREI, PALLING

Traditioneller, familiengeführter Metzgerwirt mit sieben Filialen im Chiemgau, einem kleinen Lebensmittelgeschäft und dem Hotel-Gasthof Michlwirt.

ERFOLGSFAKTOREN

- Mehrere Standbeine
- Transparente Kundeninformation
- Lückenlose Rückverfolgung
- Professionelles Filial-Management
- Regionaler Rohstoffbezug

PROFI-PARTNER

- **Schlaufenknotmaschine:** Rudolf Schad
- **Tischbandsäge:** Rudolf Schad
- **Warenwirtschaftssystem:** Syner.Con/Appro.Con

kleinen Problemen hilft mir die Apro.Con-Hotline weiter und sollte es bei der Hardware einmal haken, ist ein Techniker schnell zur Stelle.“

ALLERGEN-INFO AM BILDSCHIRM

Der ursprünglichen Zielsetzung entsprechend, liefen in der Metzgerei mit Inkrafttreten der LMIV Etiketten und Produktpässe aus dem Drucker. Alle Angaben für die Etiketten, z. B. Zutatentexte, Allergene und Nährwerte, berechnet Apro.Con automatisiert auf Knopfdruck. Die Software wertet dazu die Rezepturen und die im System hinterlegten Zutaten aus und bringt die errechneten Werte in die gewünschte Form. Ordner und Kladden haben ausgedient: Alle Zutaten und Allergene rufen die Verkäuferinnen direkt an der Waage ab. Nach Eingabe der PLU genügt ein Tipp auf die Info-Schaltfläche am Waagen-Touchscreen und die Liste wird eingeblendet. „Will der Kunde sehen, was in der Wurst enthalten ist, können unsere Filialkräfte die Zutaten auch direkt an der Waage per Bondrucker ausdrucken. Das geht alles viel schneller als der Griff zum Ordner. Wichtig war für mich auch: Die Informationen sind immer aktuell, da sie direkt aus unserer Datenbank stammen“, so Rudolf Trinkberger jun.

Zudem muss der Fleischermeister die Wirtschaftlichkeit seiner Filialen sicherstellen und zusehen, dass Angebot und Nachfrage Hand in Hand gehen. Mit der Apro.Con-Filialauswertung gewann er erstmals belastbare Zahlen, welche Spezialität sich in welchen Filialen gut verkauft – und in welche Erzeugnisse umsonst Zeit, Geld und Ware investiert wurde. „Wir nennen das Renner und Penner.“ Manche Produkte nahm er aus dem Sortiment oder senkte die Mengen. Schnelldreher sind heute ausreichend bevorratet. Das Ergebnis: Der Ertrag insgesamt steigt. Wenn ab Dezember 2016 die Nährwerttabelle für verpackte Ware Vorschrift wird, können sich die Pallingler zurücklehnen – die Technik dazu haben sie schon im Haus. Wie lang es den Michlwirt und die Metzgerei eigentlich gibt? „Schon immer“, sagt Rudi Trinkberger jun. und arbeitet dafür, dass es so bleibt.

www.aprocon.de, www.michlwirt.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:

- || umsetzbarer Tipps
- || Best Practice Beispiele
- || Hintergrundinformationen
- || Checklisten
- || Rezepte

die Ihnen helfen, im Umgang mit Food und Technik nachhaltig zu agieren. Das kommt Ihrem Budget, Ihrer Qualität, Ihren Mitarbeitern und nicht zuletzt der Umwelt zugute.

NEU:

- || Glossar schafft schnellen Überblick
- || 30 Seiten mehr als die 1. Auflage

ISBN 978-3-928709-17-0

39€*



BESTELLEN SIE HIER

www.gastroportal.de/profikueche/

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



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

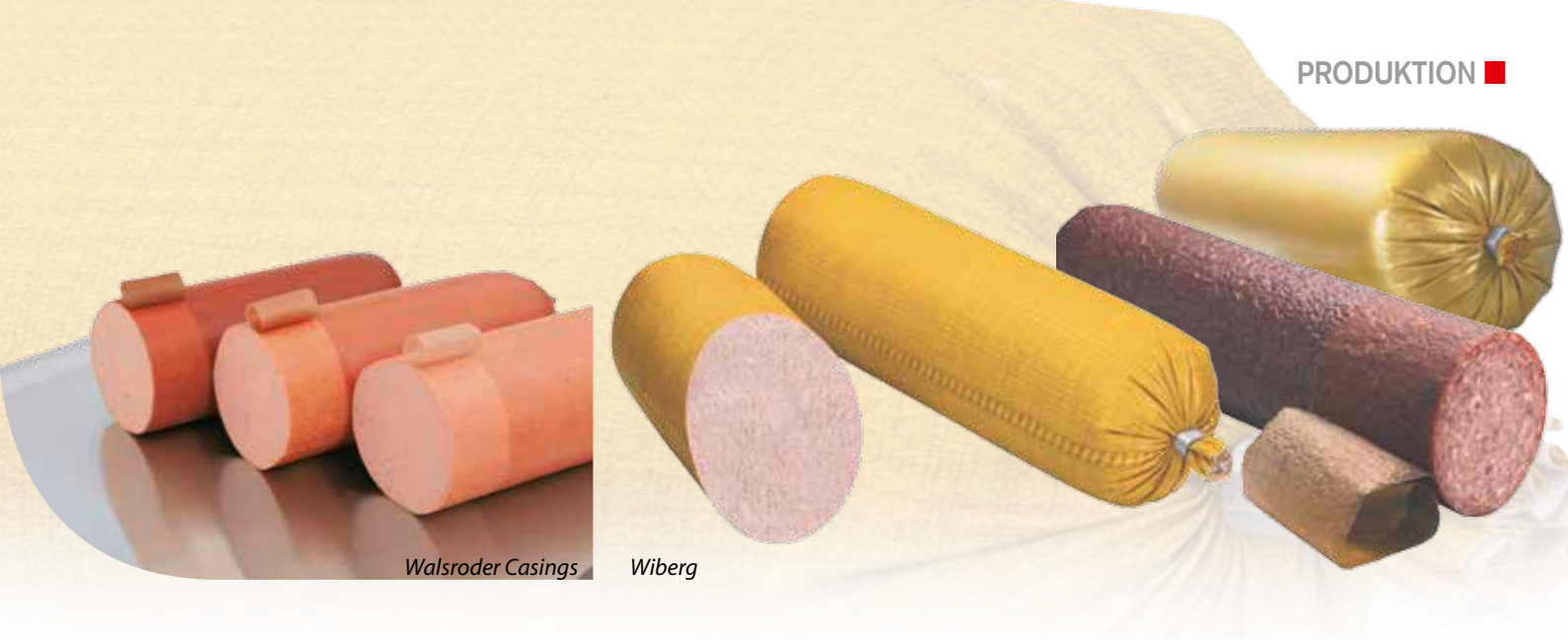
MARKETING BY HÜLLE



Oskutex

„Die Regionalität von Fleisch- und Wurstwaren ist wichtig für das Vertrauen in die Handwerkskunst. Wurstspezialitäten sind eine echte Stärke des Handwerks und die Wursthüllen spielen dabei eine wichtige Rolle. Schließlich sind sie der erste Eindruck beim Kunden“, sagt Bernd-Adolf Lang, Global Business Development bei der Kalle GmbH.

Was früher nur als schützende Hülle gedacht war, entwickelte sich zu handwerklich hochwertigem Wurst- darm weiter. Auch die Optik ist heute ent- scheidend. Hier punkten textile Wursthüllen mit ihrem natürlichen Äußeren. Die Produkte vermitteln Hochwertigkeit und Qualität und haben die Attribute einer problemlosen und kostengünstigen Wurstherstellung. Besonders Textildarm ist in vielen Varianten konfektio- nierbar, da als Schlauchware, gerafft oder als genähte Abschnitte, mit farbigen Nähten oder in bedruckter Form – der Kreativität sind hier kaum Grenzen gesetzt. Oskutex liefert z. B. Textildärme für Roh-, Koch- und Brühwurst sowie Kochpökelwaren. Eine Bereicherung in der Wursttheke sind „EventCasings“, saisonal gestaltete Hüllen, etwa zu Ostern, die das



Walsroder Casings

Wiberg

Unternehmen im Wursthüllen-Shop anbietet. „Die Hülle unterstreicht den Auftritt des Produkts in der Theke und ist damit heute ein wesentliches Marketinginstrument. Unser Thema bei der *Kalle-Group* ist es, Altbewährtes mit Aktuellem zu verbinden. Wir sind uns sicher, dass die Optik im Handwerk neben den ursprünglichen Funktionen der Wursthüllen (wie Schutz, Formgebung und Barriere) eine immer größere Rolle spielt“, betont Bernd-Adolf Lang. Für eine außergewöhnliche Präsentation geräucherter Roh- und Brühwurst sowie gegarter Schinkenprodukte eignet sich die „NaloNet“-Serie, eine Cellulose-Faserhülle mit definierter Bräthftung und einem fest verankerten, starren Netz (als Waben- oder Rechtecknetz) – ein Hingucker in der Theke. Mit „NaloTop“ führt das Unternehmen eine bekannte, sichere Hülle vor allem für Brühwürste, die für das Handwerk entwickelt wurde und ein großes Feld für den Namenseindruck aufweist. Mit der neuen „NaloTop 220“-Serie wird dieser Hersteller zudem dem Verbraucheranspruch nach kleinen Portionen (neue Größe: 50x20 mit 220 g Inhalt) gerecht.

PRAXIS GEHT VOR

„Ich bin ein großer Verfechter der Naturdärme. Die sind mir dreimal lieber als Kunstdärme. Für mich hat der Naturdarm auch etwas mit

Wertschöpfung des Tieres zu tun und mit meinem Beitrag, dass möglichst viel vom Tier verwendet wird,“ sagt hingegen Jörg Erchinger von der Erchinger Fleisch- und Wurstmanufaktur in Berlin. Er schätzt, dass bei ihm etwa 70 % Naturdarm und 30 % Kunstdarm eingesetzt werden. „Bei Jagdwurst, Bier-schinken und Frühstücksfleisch kommen aber nur die Kunsthüllen in Frage. Auch für Rohwurst setze ich darauf. Da verwende ich *Hukki* und möchte darauf auch nicht mehr verzichten.“ Und Anton Loidl, Wursthüllen-Fachberater bei *Wiberg*, erklärt: „Für uns als Wursthüllen-spezialisten sind die Hüllen hoch technologische Produkte, die einer ständigen Entwicklung sowie Trends unterliegen und den Kunden einen umfassenden Mehrwert bieten.“ In der Produktion von Leberwurstprodukten kommen oft Textildärme zum Einsatz. Als Lösung für Großprodukte präsentiert das Salzburger Unternehmen die Hülle Kutex, die die attraktive Optik eines Leinendarms mit den produktionstechnischen Vorteilen einer Kunststoffhülle kombiniert. Im Vergleich zu üblichen Leinendärmen bietet diese Hülle längere Raupen, höhere Barrierewerte und ein wirtschaftliches Preis-Leistungs-Verhältnis. Kutex kann gut und sogar schräg geschnitten werden und lässt keine Masse hervorquellen. Für streichfähige Rohwürste und traditionelle Brühdauerwürste gibt

es von *Wiberg* die Cellohülle, die sich durch gute Transparenz und Rauchdurchlässigkeit auszeichnet. Sie ist in unterschiedlichen Wandstärken und Dehnbarkeiten erhältlich. Weitere Artikel aus dem Sortiment dieses Unternehmens sind die Safe-Faser Hülle, ein innen mit Kunststoff beschichteter Faserdarm mit Rückschrumpf, der Rauch, Sauerstoff und Wasserdampf durchlässt, die Wursthülle Linno aus unbeschichtetem Textilgewebe für Brühdauerwurst und Rohwurst sowie die Cellohülle in verschiedenen Wandstärken und Dehnbarkeiten, die sich für die Herstellung von streichfähigen Rohwürsten eignet. Einrisse bzw. Platzer lassen sich verhindern, wenn die Darmoberfläche bei einem innenliegenden Faserdarm vor dem Anschneiden mit einem feuchten Tuch abgewischt wird.

OPTIK UND FUNKTION

„In unserer Fleischerei verwenden wir Natur- und Kunstdärme, etwa halbe halbe“, berichtet Jörg Oppen von der Fleischerei Oppen in Berlin und ergänzt: „Für Produkte wie Wiener, Leberwurst und Schlackwurst geht bei uns nur Naturdarm. Aber die Preisentwicklung beim Naturdarm ist beachtlich.“ Sorten wie Jagdwurst seien im Kunstdarm gut aufgehoben, findet er: „Da passt es für mich gut – das einheitliche Bild in der Theke und gleichmäßige Kaliber.“ Offen

Fotos: Walsroder, Wiberg





SPM
Sun Products



IFFA
2013

für Neues ist er aber durchaus, so testete er dank der Empfehlung eines Kollegen Eiweißsaitlinge aus Japan. „Die nehme ich jetzt für Putenwiener und Knacker. Beim Füllen muss man zwar aufpassen, dass der Tisch schön trocken ist, aber wenn man den Bogen raus hat, funktioniert es gut“, sagt Jörg Oppen. Die Blutwurst, die er im Laden verkauft, füllt er in Naturdarm, die für den Imbiss jedoch in den preiswerteren Perfordarm: „Im Imbiss wird die Blutwurst aufgebraut, da wäre es einfach zu schade, da die Hülle ja weggeworfen wird“, begründet er die Unterscheidung. Als DLG-Sensoriktester für Würste ist Dr. Heinrich Henze-Wethkamp überzeugt: „Die deutschen Würste sind etwas Besonderes, weil viel Erfahrung und Traditionen in ih-

nen stecken.“ Der Produktmanager bei *Walsroder Casings* verweist auf die lange Tradition des Unternehmens „Seit über 80 Jahren steht Walsroder den Metzgern mit immer neuen Produkten zur Seite.“ Als eines der erfolgreichsten Produkte nennt er „F plus“, einen Faserdarm mit einer innenliegenden Sperrschicht, geeignet für Brüh- und Kochwürste. „Aufgrund der hohen Barrierefunktion eignet sich dieser Darm, den wir auch in Weiß mit interessanten Drucken führen, auch für vegetarische Produkte. So können Metzger kurzfristig an der Veggie-Schiene teilhaben. Für Rezepturhilfen arbeiten wir mit Moguntia zusammen. Unsere Abgabemengen sind dem Handwerk angepasst. Das gilt auch für unsere vielfältigen Druckserien, egal ob

Firmendruck oder bedruckte Abschnitte.“ Mit einer Schimmeloptik, aber ohne die Nachteile des Schimmels in der Theke, gibt es einen Cellulosefaserdarm. Optisch ähnlich stark sind die Hüllen mit Tauchoptik. Vor allem für Metzger in Städten, für die das Räuchern zunehmend schwierig wird, wurden funktionale Hüllen entwickelt. „Die Hüllen sind auf der Innenseite mit einem Rauchkonzentrat ausgerüstet. Bewusst wurde hier auf die unerwünschten Komponenten des Rauchs verzichtet. Vorteilhaft ist auch, dass der Metzger so Würste ohne und mit Rauch direkt nebeneinander herstellen kann“, erklärt Dr. Henze-Wethkamp.

ARBEITSSCHRITTE SPAREN

Seit 1998 ist *SPM Karlsruhe* mit den Sun Spice-Därmen im Markt etabliert. „Mit unseren bekannten Gewürzdärmen lassen sich gewürzummantelte Salami und Halbdauerwaren, aber auch Brühwürste und Kochschinken, einfach und sicher herstellen. Wir haben einen Arbeitsschritt übersprungen, denn das aufwändige Tauchen entfällt und der Gewürzrand ist fest mit dem Endprodukt verbunden“, sagt Alexandra Kuttler vom SPM Marketing. Inzwischen gibt es bei SPM über 100 Standardmischungen für Gewürzbeschichtungen. Neue Pfeffervarianten versprechen

Abwechslung in der Theke: „Madrid“ überzeugt durch eine Kombination aus schwarzem Pfeffer und geröstetem Knoblauch, „Monterrey“ vereint fünf Pfeffersorten in einer würzigen Mischung und „Naples“ kombiniert die fruchtige Note von Zitronen mit starkem schwarzem Pfeffer. Für Brühwurst, vegetarische Produkte und Käse gibt es bei SPM „Sun Flavour Gourmet“. „Diese Hüllen sind gerauschte, füllfertige Gewürzdärme, die innen mit einer feinen Gewürz- oder Kräutereinlage ausgestattet sind. Sie sind als Hochbarriere-Därme oder als durchlässige Hüllen erhältlich“, erklärt Alexandra Kuttler. Nun gibt es zusätzlich zu den Standardwürstmischungen Puszta (süßer Paprika), Madras (würziger Curry), Rio (scharfer Pfeffer) und Kräutergarten (aromatische Kräuter), die Sorten Iberia (frischer Paprika-Chili) und New York (herzhafter Pfeffer-Koriander). Für Abwechslung in der Theke ist so gesorgt. *Heike Sievers*



traditionell, vielseitig, kreativ

OSKUTEX
KALLE GROUP

Nützliche Links

- www.fleischerei-erchinger.de
- www.fleischerei-oppen.de
- www.kalle.de
- www.oskutex.com
- www.sun-products.de
- www.wiberg.eu
- www.walsroder.com
- www.wursthuellen-shop.de

VEGAN IST KEINE SCHNAPSIDEE

Ein Metzger, der schon länger mit Veggie-Produkten Erfolg hat? Nachfolgend erklärt Michael Spahn aus Frankfurt am Main warum er vegane Produkte verkauft.

Herr Spahn, wie lange führen Sie bereits Veggie-Produkte im Sortiment?

Wir haben uns August 2013 zur veganen Ausrichtung entschieden. Es kam vieles zusammen dafür und es war keine leichte Entscheidung. Wir waren schon immer etwas anders als andere Metzgereien. 2001 haben wir den Betrieb auf Bio umgestellt und uns nicht nur EU-zertifizieren lassen, sondern sind auch den großen Verbänden beigetreten. Massentierhaltung und die Zustände auf öffentlichen Schlachthöfen wollten wir nicht mehr unterstützen. Hinzu kam der gesundheitliche Aspekt: Ich war sehr krank und habe es nicht bemerkt, da ich zu sehr mit der Arbeit beschäftigt war. Durch die Ernährungsumstellung auf vegane Kost bekam ich alles in den Griff. Ich bin kein Fleischhasser, ich arbeite sehr gerne in meinem Beruf, nur muss sich an der Einstellung der Menschen grundlegend etwas ändern. Weg von der Massenfütterung, hin zu sauberen Lebensmitteln. Auch die Menschen, die mich unterstützt und alles mitaufgebaut haben, haben mich bestärkt. Die meisten Artikel, die wir vegan herstellen, sind Kundenwünsche und urdeutsche Stammspeisen wie Sauerbraten, Rouladen, Frikadellen und Bratwurst.

Warum führen Sie diese Produkte?

Allen, die uns müde belächelt haben, haben wir gezeigt, dass es einen anderen Weg gibt. Nicht nur Veganer, sondern auch interessierte Fleischesser und Kunden, die einfach mal etwas anderes wollten, entwickelten sich zu unseren Stammkunden im veganen Bereich. Auch Menschen, die viele tierische Bestandteile nicht vertragen, werden bei uns fündig. Wir wurden mit unseren veganen Ersatzprodukten von Kollegen stark kritisiert, sogar als Nestbeschmutzer beschimpft. Dann aber, ganz leise, riefen mich einige Metzger an, um sich zu informieren. Andere haben sogar bei uns eingekauft, um ihr Sortiment aufzustocken, und so entwickelte sich ein Großhandel, der nun voll ausgereift so-

gar über 60 Filialen einer Supermarktkette bedient. Vegan ist keine Schnapsidee, sondern geliebter Lebensschutz.

Wie nehmen Ihre Kunden diese Produkte an?

Sie werden sehr gerne gekauft. Wir haben nur Topartikel, da wir über unser System die Listen genau auswerten. Wir arbeiten jeden Tag an neuen Produkten: etwa an Käse-, Quark- und Fischersatz. Dabei haben wir schon richtig gute Erfolge, die wir uns europaweit haben schützen lassen. Unter anderem: Bio Veganer Quark® und Bio Veganer Mozzavrella®, die unter unserer Handelsmarke Voody's® laufen. Mein persönlicher Renner ist das Schlemmerfilet



Bordelaise, eine „Fischfälschung“, die im Ofen überbacken wird, genau wie das Original.

Wie sieht ihrer Meinung nach die Metzgerei der Zukunft aus?

Meiner Meinung nach haben viele Kollegen zu wenig gemacht, um sich deutlich vom Supermarkt zu unterscheiden. Im Gegenteil, viele Metzgereien bedienen sich aus dem Angebot massenhaft vorhandener Industrieware. Kaufen, Aufschlag drauf und wieder verkaufen: schnelles und einfaches Geld, aber nicht zu Ende gedacht, denn das machen die Supermärkte auch. Da diese aber ganz andere Mengen ein- und verkaufen, verliert der sich sicher glaubende Metzger im Preiskampf. Metzgereien sterben überall, nicht zuletzt durch übertriebene Hygienevorschriften und EU-Zulassungen für Produktionen sowie deren Dokumentation, die ein Kleinbetrieb kaum umsetzen kann. Letztlich bemerkt niemand, wenn eine Metzgerei um die Ecke zu ist und keinen interessiert der Grund. Noch verbleibende Metzgereien sollten alles daransetzen, sich von der Masse abzuheben. Mit veganen Produkten sollte sich nur der beschäftigen, der dazu steht und sie von ganzem Herzen anbietet. Metzgereien von morgen müssen anders aufgestellt sein. Dazu zählt ein breites Angebot – aus selbst produzierten Spitzenartikeln sowie erstklassigen Zukäufen, auch vegan. Dabei gibt es keinen Kompromiss in Sachen Qualität.

nad

Vielen Dank für das Gespräch!
www.biospahn-vegan.de



VOM GELD AUF DER STRASSE...



Ein Foodtruck für Bratengerichte? Was haben Street Food und Metzger miteinander zu tun? Wie profitieren diese von einer mobilen Küche? Eine Annäherung an einen der heißesten Trends dieser Tage.

Es gibt sie ja, die Metzger mit den verrückten Ideen. So eine braucht man schon, wenn es denn ein Foodtruck sein soll. So startete z. B. im Sommer 2014 als ein Familienprojekt von Klaus P. Wunsch – dem Erfinder und Gründer des regional bekannten RibWich Food-Trucks – das fränkische Goud-Konzept. Im März 2015 übernahm der Teilhaber und Metzgermeister Martin Seefried aus Abenberg den Truck, aus dem es nach wie vor fränkische Küche to-go gibt: zu mittags, auch unter der Woche. Der „Heimat-Weggla“ ist ein Brötchen, in dem „Schäufel-Fleisch“ gezipft mit Kloßscheiben und Sauce, Krüstla und zwei Krautarten (Blau- oder Sauerkraut) gereicht wird. Das Gericht ist auch als vegetarische Variante sowie im Becher ohne Brot erhältlich. Daneben gibt es weitere fränkische Naschereien und saisonale Spezialitäten. „Bei der Anschaffung eines Foodtrucks geht es in erster Linie ums Produkt, etwa Burger oder Wraps mit Pulled Pork. Danach richteten sich Ausstattung und Anschaffungspreis. Bei einer Neugründung ist das auch das entscheidende Thema“, rät Martin Seefried. Sein Tipp: Gibt es vergleichbare Produkte in der Region im Foodtruck? Burger machen z. B. die meisten. Weitere wichtige Überlegungen: In welchem Umkreis möchte ich die Kunden bedienen? Wie weit kann ich mit meinem vorhandenen Fahrzeug fahren? Was genau sind neben meinen Produkten die eigenen Anforderungen an ein mobiles Fahrzeug in Sachen Küchentechnik, Strom- und Wasseranschlüsse, Umweltplakette, Größe, etc. Bei welchen Anlässen soll gekocht und verkauft werden? Kann im Stammhaus teilweise oder sogar ganz vor-

Foto: Visit Helsinki/Timo Santala

produziert werden? Die wichtigste Voraussetzung übrigens ist ein Reisegewerbeschein.

NAH BEIM KUNDEN

Jedem sollte klar sein, dass die Street Food-Kultur, die sich enorm in Deutschland verbreitet, nichts mit einem Wochenmarkt gemein hat. Foodtrucks rollen in erster Linie mittags in Industrie- und Gewerbegebieten und halten vor Büros sowie an Plätzen in der Innenstadt, an denen viele hungrige Menschen sind, um sich gut, gesund und abwechslungsreich zu verpflegen. Abends steuern sie Szeneviertel an, oder treffen sich mit anderen Street-Food-Verkaufswagen zu einem Round-Up. Diese finden in Hallen oder im Freien statt; manchmal zahlen die Besucher – ähnlich einem Festival – sogar ein paar Euro Eintritt. Geboten sind hier immer öfter musikalische Darbietungen, die zum Event-Charakter des Ganzen beitragen.

Wessen Herz für diese Szene schlägt, für den mag das ein ideales zusätzliches Standbein sein. Street Food legt Wert auf hochwertige Lebensmittel, gerne regional und von hoher Frische. Daher sind auch Metzgereien häufig gefragte Kooperationspartner für mobile Küchen. Viele der Gründer in diesem Milieu sind selbst Quereinsteiger und hatten vor ihrer Start-up-Idee nichts mit der Foodbranche zu tun. Von daher passt

Foodtruck von „Hackbaron“

der Trend also sehr gut zum Metzgerhandwerk. In diesem Markt tummeln sich viele ausgefallene Konzepte: authentisch mexikanische Snacks wie Burritos und Tacos, mittel- und südamerikanische Nationalküchen, Asia- und Wok-Wägen, mediterrane Kreationen, vegetarische und vegane Anbieter, Burger, Fleischsemmeln oder Originale wie der „Hackbaron“.

ORIGINELLE IDEEN

Nils Enge und Michael Huggle (beide 47) bringen mit ihrem Foodtruck gehacktes Fleisch – Burger, Meatballs, Chili con carne oder Pasta Bolognese – unter die Leute – ob als Mittagslunch in der City, auf Festivals oder als Catering auf Veranstaltungen. Die Idee zu ihrem Wagen, dem „Hackbaron“, hatten sie auf einem Schulfest ihrer Kinder. Das Sandwich „Baron“ etwa ist etwas für „eingefleischte“ Fans: Hack mit noch mehr Hack. Meatballs im Brot und obendrauf Chili con carne. Keines der Gerichte liegt über 7 €. Das Fleisch stammt ausschließlich von Freilandrindern und wird vom Hamburger Fleischermeister und DFV-Vize Michael Durst geliefert. Start war im Mai 2015 – mittlerweile touren zwei Foodtrucks durch Hamburg. Drei hauptberufliche Truckleiter und jede Menge 450-€-Kräfte kümmern sich um die Zubereitung der Speisen im Truck, denn die beiden „Hackbarone“ sind mit Wachstum, Marketing und Strategien beschäftigt.

Auch ihren zweiten Wagen lieben die „Hackbarone“ bei *Esselmann* ausstatten. Dazu zählte auch die Lackierung nach den eigenen Vorgaben. Geschäftsführer

Wir isolieren Ihren Transporter

Maßgefertigte Isolier- und Hygieneverkleidungen auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten



Sie haben Fragen oder spezielle Anforderungen?
Wir freuen uns über Ihren Anruf.

Wilhelm Wellmeyer  Fahrzeugbau 
GmbH & Co KG King's Mentrup
Last Transport Solutions

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

Foto: Hackbaron





Hofmann[®]
macht verkaufen mobil

Hofmann individuell



mobile Backer



mobile Frische



mobiler Imbiss



mobile Metzger



Pavillons
und Kioske



Mobile



Verkaufsanhänger

Wir liefern für jede Branche passende Komplettlösungen, nach Kundenwunsch und individuell, wir sind immer auf aktuellem Niveau. Durch ein Hofmann Verkaufsfahrzeug heben Sie sich hervor, man wird auf Ihr Geschäft aufmerksam, denn wir achten auf Qualität bis ins Detail. HOFMANN Verkaufsfahrzeuge und Verkaufsanhänger, sowie Pavillons, Kioske und Sonderfahrzeuge sind geprägt durch Innovation, Ideenvielfalt und bodenständige handwerkliche Qualitätsbauweise, ein Baustein für Ihren dauerhaften Erfolg.

Hofmann GmbH mobile Verkaufssysteme
Silberkaute 1-3
D-57258 Freudenberg

Telefon +49 (0) 2734 - 497-0
info@verkaufssysteme.de

Miet-Service

www.verkaufssysteme.de

Nils Boerner, mit dessen Beratung sie in Sachen Innenausstattung sehr zufrieden waren, rät Neugründern zu einem 4-m-Aufbau, damit der Truck auch mit neueren Führerscheinen der Klasse B fahrbar sind. Der Platz reiche im Normalfall für die erforderlichen thermischen Geräte sowie die Kühlung aus. Bei Hackbaron sieht die Geräteliste wie folgt aus: Bainmarie, Doppelfritteuse, 1-m-Grillplatte plus vier Gasanschlüsse sowie zwei separate Gasanschlüsse, Pizzaschrank mit Unterkühlung (1,20 m), wahlweise Salamander bzw. Vertikaltoaster, auf der Rückseite eine Hygieneeinheit mit Kühlschrank.

GÜGGELI VOM „GRILL-IGEL“

Zum richtigen „Foodtrucker“ ist auch Franco Rossi aus der Schweiz geworden. Er holte seinen Truck Ende 2014 aus Rotenburg in die Schweiz. *Seico Verkaufsfahrzeuge* hatte ihm 2014 einen Citroen-Oldtimer mit viel Liebe ausgebaut. Regelmäßig ist er seither auf Foodtruck-Festivals und Street Food-Veranstaltungen unterwegs. Sein Foodtruck ist speziell auf die Bedürfnisse von „Rossi's Guggeli“ und die technischen Anforderungen in der Schweiz zu-

Seico Verkaufsfahrzeuge



geschnitten. So wurden etwa eine verstärkte Fritteuse, abnehmbare Esstische, viel zusätzliches LED-Licht sowie ein Bullauge zum Fahrerhaus eingebaut. Seine Spezialitäten sind unter anderem Grill-Guggeli (Brathähnchen), Keulen, Poulet-Schnitzel und Hähnchen-Burger. Neu sind Spieße, die er auf einem „Grill-Igel“ zubereitet. Dieser ermöglicht es, auf einem Hähnchengrill Würstchen oder Fleischspieße zu grillen, die einzeln vom Grill genommen wer-



den können. „Das ist ein absolutes Novum und wurde patentrechtlich geschützt“, erklärt Franco Rossi. Schon 2001 hat das Seico-Team mehrere original UPS-Wagen zum Imbisswagen oder Foodtruck ausgebaut.

Auch *Borco-Höhns* hilft Interessenten bei der Planung und Umsetzung eines mobilen Foodtruck-Konzeptes – ob schlicht, auffällig, peppig, cool, witzig oder ausgeflippt. Das Unternehmen gestaltet und liefert professionell ausgestattete Trucks nach individuellen Kundenwünschen: egal ob Burger-Schmiede oder Nudelbar. Diese sind je nach Bedarf mit Kühlgeräten, Grill, Herdplatten und individuellem Stauraum zu bestücken. Eine verkaufsfördernde Innenausstattung ist ebenso wichtig wie die Außendarstellung eines mobilen Gefährts.

nenraumkonzepte mit Holzfurnier und knalligem Rot machen das Gesamtbild perfekt.

Im Kontrast zum Understatement der formvollendeten Airstreams stehen die kantigen Foodtrucks. Die umgebauten UPS-Lieferwagen à la „King of Queens“ sind nicht mehr nur ein Trend in US-Großstädten. Umbauten sowie Foodtrucks an sich bieten auch *Multitrailer* und *Gamo* an. Eine „sparsame“ Version ist ein BBQ-Grillanhänger, z. B. von Roka, ausgestattet mit großem Schwenkgrill, Kühltruhen, Elektrogeräten, zwei Handwaschbecken und Kassen. Der Schwenkgrill (Ø: 1,40 m) kann mit Holzkohle oder Gas befeuert werden. Eine dreiseitige Verkaufstheke gewährleistet eine schnelle Verköstigung – neben der hochwertigen Qualität der Rohware der wohl wichtigste Aspekt beim Geschäft mit dem mobilen Verkauf. *F. König*

THE AMERICAN WAY

Eine Besonderheit sind die silbernen Trailer der Marke Airstream. Den Inbegriff des „American Way of Life“ bietet *Roka* in Deutschland an, auch als Imbissversion. Im Airstream Diner kommen Vorteile wie sicheres Fahrverhalten, niedriges Gesamtgewicht und niedrige Stützlast mit einer hochwertigen Imbissausstattung zusammen. In-

Nützliche Links

- www.borco.de
- www.esselmann.de
- www.feigoud.de
- www.gamo.de
- www.hackbaron.de
- www.multitrailer.de
- www.roka-werk.de
- www.rossis-gueggeli.ch
- www.seico.de

Verkaufs- und Sonderfahrzeuge Qualität made in Germany

Einladung zur FISCHER -Fahrzeugmesse in Günzburg
Am Sonntag, den 20. März 2016 von 10 bis 16 Uhr

- Verkaufsfahrzeuge der Superlative**
- Designlinie 2016: Optik, Qualität und Funktionalität zum günstigen Preis**
- Intelligente Fahrzeugkonzepte live zum Anfassen und Hineinschauen**
- Individuelle Beratung rund um den Mobilen Verkauf**

Georg Fischer GmbH & Co. KG
Heidenheimer Straße 63
89312 Günzburg
Tel: 08221/9019-0
Fax: 08221/9019-69

www.fischer-fahrzeuge.de



Winter Fahrzeugtechnik

Dicht und temperaturstabil

Winter Fahrzeugtechnik ist auf GFK-Fahrzeuginnenauskleidungen für den temperaturgeführten Transport spezialisiert. Überlappend eingebaute und abgedichtete Segmente sowie eine einteilige Bodenwanne gewährleisten einen dichten Frachtraum, der leicht zu reinigen ist. Individuelle Kundenwünsche wie Iso-Trennwände oder Mehrkammersysteme sind ebenso möglich wie Auffahrhilfen, Fleischgehänge oder ein von Winter entwickeltes, höhenverstellbares Zwischenbodensystem. Um die erforderliche Transporttemperatur im Lebensmittelbereich einzuhalten, verbaut das Unternehmen Transportkälteanlagen und Heizaggregate führender Markenhersteller. Abgedeckt werden die Temperaturbereiche von -20 bis 20°C. www.winter-kuehlfahrzeuge.de

Wilhelm Wellmeyer

Cool transportieren

Nachträglich isolierte Kastenwägen, (Tief-)Kühl- und Mehrkammerfahrzeuge führt der Karosseriebauer W. Wellmeyer. Die Spezialanfertigungen erhalten isolierte GFK-Wände aus eigener Produktion. Stirnwand und Boden verstärkt eine Multiplex-Platte, stoßgefährdete Ecken und Kanten bestehen aus Edelstahl. Bei den Böden gibt es eine rutschhemmende Kunstharzbeschichtung oder einen Alu-Riffelblechboden. Vertrieben werden die

Wellmeyer-Fahrzeuge von JMC Jürgen Mentrup Cool Transport Solutions. www.wellmeyer.de, www.mentrup.de



Kress Fahrzeugbau

Rutsicher laden

Ein rutschhemmender Mehrschicht-Isolierboden ist bei den Kühlkoffern CoolerBox2.0, CoolerBox2.0 Maxi und CoolMax von Kress serienmäßig. Spezielles Kunstharzmaterial in Verbindung mit Quarzsandbeimischungen macht die Kunststoffoberfläche des Bodens robust. In Versuchen ermittelte der TÜV Süd den Reibbeiwert für die Berechnungsnorm zur Ladungssicherung DIN EN 12195. Der Epoxidharz-Boden von Kress lieferte mit Kunststoffpaletten bessere Werte als etwa Aluböden. Nur bei Gitterboxen hatten diese Böden Vorteile. www.kress.eu

Coolingvans

Tuning für Kühlfahrzeug

Eine Schiebetür, die ruckelt oder klemmt, Türschlosser, die nicht mehr sperren? Das Team von Coolingvans hat sich solcher Probleme angenommen. Es schützt die Mechanik der seitlichen Schiebetür etwa durch eine erhöhte Schwelle am Boden. Schmutzwasser verlässt den



Laderaum per Wasserablauf, anstatt über die Türen. Korrosionsgefährdete Bauteile der Türmechanik verfügen über eine zweite Türdichtung. Die Türmechanik ist so zuverlässiger. www.coolingvans.de

Die Senger Kühltransporter

Von den Profis empfohlen!



Ford Transit Custom L1H1 Frischdienst 0°

Ausstattung: el. Fensterheber, ZV mit Funkfernbedienung, el. Spiegel beheizt, Beifahrerdoppelsitzbank (3 Sitzplätze), Radio, Heckflügeltüren mit 180° Öffnungswinkel
Kühlumfang: Isolierausbau mit GFK Formteilen, Frigosoft 3500
Fahrkühlung, Frischdienst 0°, Doppeldichtungssystem an den Ladeöffnungen gemäß DIN 1815

ab € 21.999,-*



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

* Preis zzgl. MwSt. und Überführung, Abb. mit Sonderausstattung



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 88001-6713
Mail: luebeck@kuehltransporter.de



**Fischer Verkaufsfahrzeuge
Hausmesse in Günzburg**

Die diesjährige Hausmesse am Stammwerk von Fischer Verkaufsfahrzeuge findet am 20. März 2016 statt. Dort können sich Interessierte über alle Fragen rund ums Thema Verkaufsfahrzeuge informieren und viele Modelle live erleben. Zu sehen sind z. B. Kühltheken-, Grill- oder Imbiss-Fahrzeuge. Modelle bis zu einem zulässigen Gesamtgewicht von 7,5 t und einer Gesamtlänge von über 10 m bieten Platz für moderne Technik und besonderes Design. In der Designlinie 2016 sind kreative Einrichtungen und technische Neuheiten enthalten. Zudem besteht die Möglichkeit, sich über eine individuelle Gestaltung neuer Verkaufsfahrzeuge auszutauschen. Für Erfrischungen und Stärkungen zwischendurch ist gesorgt. www.fischer-fahrzeuge.de



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

**KÜHLAUSBAU
IN ALLEN VARIANTEN.**
www.coolingvans.de
Coolingvans GmbH & Co. KG
Max-Planck-Straße 26,
DE-70806 Kornwestheim
Telefon 07154 808 580
coolingvans
IHR KÜHLFAHRZEUG.

**Kiesling
Optisch gut verbaut**

Immer öfter nachgefragt werden Dachspoiler für Transporter und Nutzfahrzeuge bis 3,5 t. Sind diese mit Kühlaggregaten ausgestattet, müssen die Spoiler-Blätter ausgeschnitten werden. Das Aero Paket von Kiesling überdeckt den Bereich oberhalb der Windschutzscheibe bis hin zur Dachkante, das Kühlaggregat ist so voll integriert. Die für die Kühlung nötige Luft wird über einen Einlass vorne angesaugt. Es ist für Mercedes-Benz Sprinter oder VW Crafter erhältlich. www.kiesling.de



**Praktische und maßgeschneiderte Konzepte
für Ihren
Erfolg.**



SEICO Verkaufsfahrzeuge GmbH

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



**wm meyer Fahrzeugbau
Fleisch macht mobil**

wm meyer® Fahrzeugbau produziert seit 1965 Anhänger und Aufbauten für den gewerblichen Bedarf im Gewichtsbereich bis 3,5 t. Zum Sortiment zählen auch Tiefkühlanhänger für den Fleischtransport sowie Verkaufsfahrzeuge. Für die mobile Wurst- und Fleischvermarktung eignen sich die Kühlthekenverkaufsanhänger. Mit einem Aufbau aus Sandwichpolyesterplatten mit GFK-Deckschicht verfügen sie über eine große Nutzlast. Zudem sind die Platten leicht zu reinigen und lebensmittelecht. Es ist zwischen verschiedenen Dekoren, Kühltheken und Geräten wählbar. www.wm-meyer.de



Die Unternehmensgruppe Senger fertigt in ihrer Sparte Kühltransporter individuelle Auf- und Ausbauten von Sonder- und Spezialfahrzeugen für temperaturgeführte Transporte und Kühltransporter. Dafür greift die Abteilung der Kühllogistiker auf Basisfahrzeuge von Mercedes-Benz, Volkswagen, Peugeot, Ford oder Fiat zu. Vom Isolierauf- oder -ausbau mit Kühlungs- oder Heizungssystemen und Telematikfunktionen bis hin zur Temperatur- und Positionsüberwachung reicht das Portfolio. Innovationen wie die Geruchsneutralisierung oder ein vandalismussicherer Standkühlungsanschluss sind Beispiele für die Nähe zu den Kunden. www.kuehltransporter.de



ca. 2000 Anhänger und ca. **500** Gebrauchte*
auf über 50.000 qm
WÖRMANN
wants of trailers

* Für alle Einsatzbereiche Buffet-Platten sicher transportieren.

NEU! PARTYBOY
18.20/148
1,8 t Ges. Gew.
200 x 148 x 125 cm
statt 9.268,- €
7.990,- € netto
9.508,10 € brutto

- 3 Auszüge
- Kühlmaschine
- u.v.m.

THERMO KING
27.30/146
2,7 t Ges. Gew.
295 x 146 x 225 cm
statt 11.596,- €
9.990,- € netto
11.888,10 € brutto

WÖRMANN GmbH
Torstraße 29
85241 Hebertshausen b. Dachau
Öffnungszeiten:
Mo-Fr 9.00 - 18.00 h
Sa 9.00 - 14.00 h
www.woermann.eu
0 81 31 / 29 27 80

SERVICE ALS MAXIME

Seit wenigen Monaten hat Hofmann mobile Verkaufssysteme mit Magnus Siebert (r.) und Dirk Goldschmidt (l.) zwei neue Geschäftsführer. Zur neuen Strategie zählt neben dem Ausbau des Mietgeschäfts auch der Servicegedanke.



Herr Siebert, wie stellt sich das Unternehmen aktuell dar und was sind Ihre Ziele?

Nach dem Einstieg der neuen Investoren Ende 2015 befindet sich das Unternehmen im Umbruch. Ich habe als neuer Geschäftsführer das Ruder übernommen und werde das Unternehmen im Hinblick auf den Vertrieb neu ausrichten. Derzeit optimieren wir die Prozesse und analysieren Strukturen. Dirk Goldschmidt hat neben seiner Funktion als neuer Gesellschafter die kaufmännische Leitung inne. In Kürze wird ein Standort in Hamburg eröffnen, eine Anlaufstelle für norddeutsche Kunden und Interessenten. Schwerpunkte sind dort Kaufberatung und Servicedienstleistungen aller Art. Mittelfristig werden wir zwei weitere Servicepunkte eröffnen, in den Regionen Ost und Süd. Auch ein mobiles Serviceteam soll bald zur Verfügung stehen. Derzeit nehmen wir schon viele Reparaturen vor Ort vor. Dieser Service wird gut nachgefragt, weshalb wir diesen Bereich ausbauen und auf Mobilität setzen.

Langfristig muss sich das Unternehmen dem Wandel der Zeit anpassen und in regelmäßigen Ab-



ständen fragen „Was möchte der Kunde“ und „Bieten wir ihm noch den gewünschten Service“. Wir möchten zufriedene Kunden und für unsere Mitarbeitern langfristig ein attraktiver Arbeitgeber sein.

Was steht bei Ihnen 2016 im Mittelpunkt Ihres Angebotes?

Wir sehen 2016 ein großes Potenzial für Verkaufs- und Imbissanhänger. Seit über 40 Jahren sind unsere Anhänger, die sich durch ansprechende Optik, einfache Handhabung, Langlebigkeit und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis auszeichnen, auf Wochenmärkten im Einsatz. Diesen Bereich werden wir nicht aus den Augen verlieren und verstärkt angehen. Außerdem

steigt die Nachfrage nach Pavillons stetig. Auch das Thema Foodtrucks hat eine große Bedeutung. Wir stellen fest, dass die Kunden hier großen Wert auf eine individuelle Gestaltung und Ausstattung legen, je nach Budget natürlich. Aber auch Verkaufsfahrzeuge mit eigenem Antrieb sind ein wichtiges Thema. Wir bieten für jedes Einsatzgebiet die optimale Lösung. Mittlerweile können wir Verkaufsanhänger mit einem geringen Aufwand zu selbst-rangierenden Fahrzeugen in eigener Regie umrüsten. Der Platz auf Wochenmärkten ist begrenzt.

Warum ist das Thema Streetfood – auch für Fleischereien – nicht zu vernachlässigen?

Dieses Thema geht mit einer Entwicklung im Gastronomiebereich einher. Heute genügt es oft nicht mehr, ein Produkt zu verkaufen, sondern das Stichwort Erlebnis steht über allem. Der Kunde kennt vieles und hat einiges gesehen. Durch moderne Kommunikationsmittel ist die Welt klein geworden und der Kunde sucht nach Neuem. Auch das Essen hat heute eine andere Bedeutung: Es geht um die Qualität sowie die Herkunft der Produkte. Fleischereien sind aus unserer Sicht in der Lage, auf diese Bedürfnisse der Verbraucher einzugehen. Fleisch ist ein zentraler Bestandteil der heutigen Ernährung und wer, wenn nicht ein Fleischer kann mit seinem Produkt umgehen. Klassiker wie Bratwürste und Steaks werden um Themen wie Pulled Pork usw. ergänzt. Eine hohe Qualität der Produkte und die Zubereitung in einem Smoker-Grill sind gute Ansätze, Kunden zu gewinnen. Wir haben in diesem Bereich viele Lösungen erarbeitet und erhalten von unseren Kunden ein sehr gutes Feedback. *mth*
Vielen Dank für das Gespräch!

Das komplette Interview gibt es online unter: www.fleischnet.de/management/unternehmen

Fotos: Hofmann mobile Verkaufssysteme



Hallo Klaus,

Du bist doch auf der Suche nach einem neuen Kühltransporter. Frag doch mal bei Winter Fahrzeugtechnik nach! Die bauen den Transporter nach Deinen Wünschen aus und Du kannst sogar für Deine „starken Zeiten“ bei Winter-Rent auch Fahrzeuge mieten. (weitere Infos hier: www.winter-kuhlfahrzeuge.de) LG, Harry


Winter Kühlfahrzeuge®
Winter Fahrzeugtechnik GmbH
Telefon 06659/96 46 - 0



GLÄNZENDER AUFTRITT

Rollbraten, Rinderfilet und Rohschinken – eine appetitliche Auslage ist das A und O jeder Theke. Zu attraktiv präsentierten Lebensmitteln zählt ein ansprechendes Erscheinungsbild der Mitarbeiter. In der Produktion spielen Hygiene und Arbeitssicherheit eine große Rolle.

Wenn der Kunde an die Fleischtheke tritt, sollte ihn ein ganzheitliches Konzept überzeugen. Das gilt auch für die Berufskleidung. Ob klassisch oder modern, leger oder elegant – die Kleidung der Mitarbeiter lässt sich dem Stil jedes Fleischereifachgeschäftes individuell anpassen. Mitarbeiter in der richtigen Berufskleidung strahlen Kompetenz aus und fallen direkt als Ansprechpartner auf. Die professionelle Ausstattung mit Berufskleidung durch einen textilen Dienstleister, z. B. *DBL (1)*, unterstützt Fleischereien beim perfekten Auftritt vor dem Kunden sowie den Corporate Identity-Faktor. Das Unternehmen führt Kollektionen, die das Ambiente des Betriebes unterstreichen und sich mit Accessoires immer wieder variieren lassen. Für den Verkaufsbereich eignen sich z. B. die Kollektionen „Agirls“ oder „Caro & Co“, die sich farblich an die CI des Betriebes anpassen lassen. Für den Produktionsbereich bietet sich die Hygienekollektion Euroclean an. Doch wie oft sollten Mitarbeiter Hemd und Hose wechseln? Die DIN 10524 gibt Hinweise für einen hygienischen Dresscode in verschiedenen Tätigkeitsbereichen. Auch *Mewa Textil-Service (6)* hilft dabei, dass stets ausreichend Wechselkleidung vorrätig ist. Die Norm DIN 10524 warnt vor einer Kreuzkontamination von frischer durch benutzte Arbeitskleidung: Beide sind getrennt voneinander aufzubewahren. Dazu bietet das Unternehmen Wäscheschrank-Systeme an. Dort hat jeder Mitarbeiter ein eigenes, abschließbares Fach für saubere Hosen, Kittel oder Shirts. Die gebrauchte Arbeitskleidung kommt in ein hygienisch ab-

getrenntes Sammelfach und wird von einem Servicemitarbeiter abgeholt. Danach setzt der Vorgang der Mietlogistik ein und den Mitarbeitern steht die Wäsche für den nächsten Arbeitstag frisch gereinigt zur Verfügung.

FUNKTIONELL UND SICHER

Individuelle Beratung, typengerechte Berufsmode und hochwertige Fertigung im eigenen Haus – dafür stehen die Kollektionen von *BaKon Berufsmode (5)*. Die Gewebe stammen von ausgewählten deutschen Herstellern, die nach dem Öko-Tex Standard 100 produzieren und DIN ISO-zertifiziert sind. Die Vielzahl an Modellen, Schnitten und Stoffen ermöglicht es, auch Wünsche der Mitarbeiter zu erfüllen. Ein reichhaltiges Farbspektrum garantiert ein einheitliches Erscheinungsbild im Betrieb.

Für Produktionsmitarbeiter führt *CWS-boco (3)* eine speziell entwickelte Arbeitsjacke mit seitlich und unter den Schulterpassagen angebrachten Karabinerhaken, an denen eine Stechschürze eingehakt werden kann. Weitere funktionelle Merkmale sind innenliegende Taschen, verdeckte Knopfleisten oder Teilbereiche aus wattertem Material, die vor Kälte schützen.

Drei Kollektionen hygienische Berufskleidung führt *Gottfried Schmidt (4)* für die Verarbeitung von Lebensmitteln: die in drei Farben erhältliche Hit-Kollektion (300g/m²), Euroclean aus angenehmem Mischgewebe mit individuellen Farbkombinationen (250g/m²) sowie die leichtere vierfarbig angebotene Euroclean Basic Kollektion (245g/m²). Alle erfüllen die Hygienerichtlinien und deren Anforderungen nach DIN 10524. Weitere Kennzeichen sind kurze Ärmel und innenliegende Taschen, verdeckte Druckknöpfe sowie die Verfügbarkeit in den Risikoklassen 1, 2 und 3. Dazu gibt es passende Kopfbedeckungen. Das eingesetzte Mischgewebe ist industriell waschbar, hält so dauerhaften Waschzyklen mit starken Verschmutzungen stand und schafft beim Träger einen hohen Komfort.

Die WhiteCut- und BlueCut-Schutzhandschuhe der Marke Niroflex von *Friedrich Münch (2)* sind nach EN 388 und ISO 13997 zertifiziert. Der Schnittfestigkeitstest nach ISO 13997 bestimmt die Kraft in Newton, die auf eine Klinge ausgeübt werden muss, um das Gestrick eines Handschuhes in einer Bewegung zu zertrennen. Beim EN 388-Verfahren wird die Schnittfestigkeit über die Zahl der Schnitzyklen definiert, die durch ein Rundmesser auf dem Gestrick ausgeführt werden. So erreicht ein Handschuh, der nach ISO 13997 mit 22 Newton geprüft wurde, nach EN 388 die Schnittschutzklasse 5. Beide Handschuhe übertreffen diese Klasse.

Neben Messern und Schleifmaschinen befinden sich im Sortiment von *Friedr. Dick (7)* auch die Stechschutzhandschuhe ErgoProtect mit und ohne Stulpe, aus rostfreiem Stahl gefertigt, magnetisch und detektierbar. Sie verfügen über ein hygienisches, reißfestes Kunststoffband mit Druckknopf und passen Rechts- und Linkshändern. Die Druckknopftechnik am Kunststoffband ist passgenau einstellbar. Der Handschuh lässt sich ohne Werkzeug leicht von links auf rechts wenden. Bei der Version mit Stulpe sind flexible Kunststoffstege in die verschlossenen Gewebetaschen integriert. Die Stulpen sind komplett geschlossen. Die Kunststoffbänder sind verschiedenfarbig, was Verwechslungen vorbeugt.

Und da nicht nur die Hände geschützt werden sollten, abschließend noch ein Tipp für die Füße: Die Artra-Arbeitschuhe von *GK-Fachhandel* vereinen Style im Sneaker-Look mit Passform und bieten Bändern und Gelenken Dämpfung durch eine Zwei-Schichten-Sohle mit SRC-Rutschhemmung.



Nützliche Links

www.bakon.de, www.cws-boco.de
www.dbl.de, www.dick.de
www.franz-mensch.de,
www.friedrich-muench.de,
www.gottfried-schmidt.de/de/Konfigurator,
www.meine-arbeitsschuhe.de, www.mewa.de

MIT VERNUNFT SPÜLEN

Nachhaltige und energieeffiziente Spültechnik hilft dabei, die Energiekosten zu reduzieren. Wer darüber nachdenkt, seinen Betrieb diesbezüglich neu auszurichten oder zu optimieren, für den sind derartige Maschinen fast ein Muss.

Standen hinsichtlich gewerblicher Spültechnik noch vor Jahren Aspekte wie die tägliche Spüleistung bzw. ein möglichst hoher Durchlauf an Spülgut oder hygienische Aspekte im Mittelpunkt, ist das heute gänzlich an-

ders. Wer sich für eine neue Spülmaschine – egal, ob für die Reinigung von Tellern, GN-Schalen oder Töpfen aus Küche bzw. Partyservice oder für das Säubern von EN-Kisten oder Maschinenteilen in der Produktion – entscheidet, achtet sehr darauf, dass diese möglichst wenig Wasser und Energie verbraucht und sich der Einsatz chemischer Reinigungsmittel eher in Grenzen hält. Der Grund dafür sind steigende Energiekosten, die gerade in handwerklichen Betrieben

eine nicht zu unterschätzende Größe darstellen. Da Energie auch in Zukunft nicht preiswerter werden wird, gilt es sich auf jeden Fall vor der Kaufentscheidung mit diesem Thema auseinanderzusetzen und diese auf seinen Betrieb anzupassen. Auch dem Thema der Wasseraufbereitung zum Schutz der Maschinen sowie für ein besseres Spülergebnis kommt zunehmend eine größere Rolle zu.

WAS GIBT'S NEUES?

Auf diese Herausforderungen bzw. Kundenwünsche haben sich die meisten Hersteller von professioneller Spültechnik eingestellt und bieten nachhaltige Spülkonzepte an. Nachfolgend werden nun einige ausgewählte Neuheiten aus diesem Bereich vorgestellt:

Die Topf- und Behälterspülmaschinen des schwedischen Herstellers *Granuldisk* sind eine ökonomische und ökologische Alternative zu Spülbecken. Die mechanische Spüleistung der PowerGranules in Kombination mit Wasser unter Hochdruck

und einer geringen Menge Reinigungsmittel ist so effizient, dass ein Vorspülen überflüssig wird. So sparen diese Maschinen laut Hersteller Wasser, Energie und Chemie um bis zu 60 % und erzielen mit hohen Temperaturen zugleich hygienische Spülergebnisse.

Eine hohe Spülkapazität und Flexibilität beim Reinigen von GN-Schalen und EN-Behältern kennzeichnen die Universalspülmaschinen-Serie UP der Premax-Reihe von *Hobart*. Durch ein seitlich installiertes Waschsystem sind zugleich bis zu sechs GN-Schalen oder vier EN-Behälter spülbar. Mittels einer neuartigen Dampfwaschung wird ein höherer Energieeintrag als bisher ins Spülgut erreicht. Die anschließende Waschung löst aufgeweichten Schmutz vom Spülgut. Bei integrierter Abluft-Wärmerückgewinnung wird zufließendes Wasser um 20°C erwärmt und so laut Hersteller bis zu 5.000 kWh/Jahr gespart. Zudem verhindert die Türöffnung Vapostop den Dampfaustritt beim Öffnen der Türe. Der Einsatz der Abwasserwärmerückgewinnung erhöht die Temperatur des zufließenden Wassers um 27°C und spart so bis zu 6.350 kWh/Jahr. Das Modell Premax UPT bietet sogar Platz für das Spülen



Winterhalter

Nützliche Links

- www.granuldisk.com
- www.hobart.de
- www.kerres-group.de
- www.meiko.de
- www.winterhalter.de



Meiko

Kunden“, erklärt Michael Mayer, Vertriebsleiter für Spültechnik D-A-CH. Flexibel sind die Maschinen außerdem, wenn es gilt, ihren Platz in kleinsten Spülbereichen zu finden: „Wir haben die Kompaktklasse in der Spültechnik neu gedacht und dabei auch wieder bewiesen, dass wir unsere Kunden und deren Bedürfnisse fest im Fokus haben“, ergänzt er. Die UPster-Reihe wird durch Untertischgeschirrspülmaschinen und Haubenspülmaschinen ergänzt.

von bis zu acht GN-Schalen (1/1) oder fünf EN-Behältern.

Mit der Durchlaufwaschanlage cleanline S führt Kerres eine Reinigungslösung für kleinere Betriebe. Sie reinigt schnell und effizient leicht bis mittel verschmutzte Kisten, z. B. aus Kunststoff oder Metall, sowie Schinken- und Pastenformen. Sie besteht aus Edelstahl, ist in eine Hauptwasch- und eine Nachspülzone eingeteilt und erreicht ihren Hygienestandard durch ein aufwändiges Filtersystem. Trotz minimalem Wasser-, Energie- und Chemikalienverbrauch sind laut Hersteller sehr gute Reinigungsergebnisse möglich. Diese Anlage ist in zwei Varianten erhältlich, für eine Leistung von 100 sowie 200 Kisten in einer Stunde.

Die neue Spülmaschinen- generation UPster von Meiko wurde jüngst auch auf der Messe Fabema vorgestellt. Die Korbtransportmaschinen sind modular konzipiert. „Das schafft schnelle Abläufe bei uns in der Produktion und damit eine schnelle Belieferung unserer

Auch die Gerätespülmaschinen der neuen UF-Serie von Winterhalter verfügen über Innovationen, die aus dem Profialltag von Fleisereien heraus entwickelt wurden. Beispiele dafür sind das Hochleistungsspülssystem mit VarioPower, das auch hartnäckige Verschmutzungen entfernt, eine abklappbare Türe, die einen freien Zugang zum Inneren der Maschine gewährleistet oder ein Edelstahlkorb, der vor dem Reinigen hochgeklappt werden kann. Mit einem ergonomischen Korbwagen können die Mitarbeiter leicht verschmutztes Spülgut einsammeln und direkt in die Maschine schieben. Danach kann sauberes Spülgut wieder an die Arbeitsstationen zurückgefahren werden. Durch die Wärmerückgewinnung Energy lassen sich laut Hersteller große Einsparungen bei den Energiekosten realisieren; auch das Raumklima ist dadurch klar verbessert. Je nach Platzverhältnissen und Größe des Spülgutes kann zwischen UF-M (Medium), UF-L (Large) und UF-XL (Extra-Large) gewählt werden. Außerdem bieten

die Maschinen je nach Art und Grad der Verschmutzung maßgeschneiderte Spülprogramme.



Kerres

Professionelle Spültechnik für den Meister



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





Deutschen liebste Fleischart ist, entstand die Initiative „Buchmann's LandSchwein“. Mit engagierten Landwirten aus der Region setzen wir konsequent Vorgaben zur Tierhaltung, Fütterung und Schlachtung um. Die Gasthöfe der Aktion „LandZunge“ sind u. a. Abnehmer unseres „LandSchweins“.

Sie spülen mit Winterhalter, warum?

Schon mein Vater hatte Winterhalter als Partner für die Spültechnik. Da ich immer zufrieden war, blieb ich dabei. Wichtig ist für mich, dass ich einen Ansprechpartner für alles habe. Winterhalter liefert uns die Maschine, die Chemie und die Wasseraufbereitung. In den letzten fünf Jahren wurden in unseren Filialen alle Spülmaschinen gegen neue Modelle ausgetauscht.

Die neueste Anschaffung war jetzt die Gerätespülmaschine UF-L für unsere Produktion. Ein großes Thema dabei war die Energieeffizienz der neuen Maschinenserie. Aber alle Einsparungen helfen nichts, wenn das Spülergebnis nicht stimmt. Und damit sind wir sehr zufrieden. Vorreinigen müssen wir nicht mehr. Eine Herausforderung beim Spülen in einer Metzgerei ist die Kombination aus Fett und Eiweiß, wie es beim Brät der Fall ist. Eiweiß darf nicht zu heiß gespült werden, da es sonst anbackt. Fett hingegen benötigt das heiße Wasser. Die Kaltwasservorspülung ist dafür die perfekte Lösung.

Auch der Standby-Modus ist überzeugend. Die Gerätespülmaschine wird bei uns um 4 Uhr eingeschaltet und läuft oft bis 17 Uhr. In der Zeit haben wir etwa 40 Spülgänge, d. h. die Spülmaschine arbeitet einige Stunden am Tag nicht. In dieser Zeit benötigt sie keine Energie, da die Temperaturtoleranz abgesenkt wird. Das entspricht meiner Vorstellung von energieeffizientem Arbeiten. Von Vorteil ist auch die einfache Bedienung. Bei uns spült ein festes Team aus Hilfskräften aller Nationen. Sprachbarrieren bleiben da nicht aus. Das sprachneutrale Touchdisplay kann von jedem bedient werden. Durch die abklappbare Türe ist die Reinigung der Maschine um ein Vielfaches leichter geworden.

www.buchmann-gmbh.de,
www.winterhalter.de,

SOLIDE PARTNERSCHAFT

Seit 1998 führt Metzgermeister Ralf Buchmann die Metzgerei Buchmann in Grünkraut. Schon sein Vater vertraute auf Spültechnik von Winterhalter – eine Erfolgsgeschichte für beide Partner.



Wie Winterhalter ist diese Metzgerei ein inhabergeführtes Familienunternehmen in dritter Generation. 1935 übernimmt der Metzgermeister Andreas Zodel eine Metzgerei in Ravensburg. 1970 entsteht unter Schwiegersohn Walter Buchmann die heutige Metzgerei Buchmann. 1998 übernahm Ralf Buchmann die Geschäftsführung. Über seine Nachfolge macht er sich heute noch keine Gedanken. Aber drei Söhne lassen auf eine Weiterführung des Familienbetriebs hoffen.

Herr Buchmann, was ist Ihr Erfolgsrezept?

Bereits vor Jahren haben wir uns auf die Belieferung des Außer-Haus-Verzehrs spezialisiert, d. h. Gastronomie, Kantinen, Krankenhäuser und Altenheime. Klassische Verkaufsgeschäfte sind nicht unser Kerngeschäft, davon haben wir noch drei.

Was ist Ihre Besonderheit bzw. Spezialität?

Aus dem Trend zur Regionalität und der Tatsache, dass das Schwein immer noch des

In der Produktion der Metzgerei Buchmann ist eine Gerätespülmaschine UF-L im Einsatz.

SCHÄDLINGE BEKÄMPFEN



Die Schädlingsbekämpfung gewinnt im Rahmen von immer öfter geforderten Standards für lebensmittelverarbeitende Betriebe bei Zertifizierungen (IFS, BRC, AIB etc.) eine existentielle Bedeutung.

Die Schädlingsbekämpfung genießt in der Lebensmittelherstellung einen hohen Stellenwert und wird immer häufiger zur Chefsache: von wenigen, hoch spezialisierten Experten ausgeführt, von den Mitarbeitern oft nicht immer verstanden bzw. unterstützt und dennoch immer dann als extrem wichtig erkannt, wenn „etwas passiert“, d. h. wenn Schädlinge drohen, einen Betrieb lahmzulegen.

Zertifizierer und Auditoren hatten bis 2005 das Problem, dass die Branche der Schädlingsbekämpfer ihre Strategien und Verfahren nicht in Dokumenten niedergelegt hatte, die den Stand der Technik beschreiben. Als Folge gab es viele unterschiedliche Handlungsempfehlungen von selbst-

ernannten Experten aus diversen behördlichen und privaten Institutionen sowie von Auditoren. Dabei wurden in ein und derselben Situation oft komplett gegensätzliche Bewertungen abgegeben. Daher wurde der Ruf nach einheitlichen Vorgehensweisen bei der Prophylaxe oder bei der Bekämpfung von Schädlingen immer lauter.

NÜTZLICHE RATGEBER

Mit Erscheinen der „Technischen Regeln und Normen Schädlingsbekämpfung (TRNS)“ lag 2005 erstmals ein Dokument vor, das den aktuellen Stand der Technik im Gesundheits- und Vorratsschutz beschrieb und von Branchenvertretern selbst erstellt wurde. Es wurde innerhalb kürzester Zeit zum Standardwerk profes-

sioneller Schädlingsbekämpfer. 2013 schuf der Verein für Technische Regeln und Normen der Schädlingsbekämpfung mit der 2. Auflage der TRNS ein nochmals

erweitertes Normenwerk, das eindeutige Vorgehensweisen und Empfehlungen zur umfassenden Befallshebung, Kundenberatung, dem gezielten Einsatz von

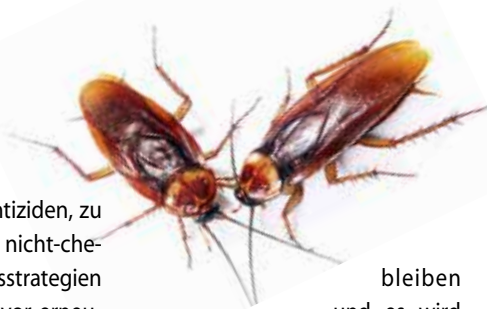
dr. elkmann

Fliegenfänger ohne Gift und Chemie



- Sicher
- Hygienisch
- Umweltschonend
- Spitzenqualität seit 1995
- bis zu 8 Jahre Garantie

É. H. P. Dr. Elkmann
 Bökkelstraße 58 · 41063 Mönchengladbach
 Tel. (0 21 61) 20 80 94 o. 18 19 12 · Fax (0 21 61) 18 19 16
 E-Mail: Info@Dr-Elkman.de · www.Dr-Elkman.de



Insektiziden und Rodentiziden, zu deren Kombination mit nicht-chemischen Bekämpfungsstrategien sowie zur Vorbeugung vor erneutem Befall gibt. Getreu dem Motto „So umfangreich wie nötig, aber so knapp wie möglich“ bilden Datenblätter zu den wichtigsten Schädlingen das handliche Herzstück der Publikation und stellen alle wichtigen Informationen jeweils auf einer Seite konzentriert zur Verfügung. Anhand dieses Regelwerkes lässt sich schnell nachvollziehen, ob die vorgenommenen Behandlungen den Regeln der Technik entsprechen und ob bei einem Schädlingsbefall eingeleitete Maßnahmen die richtige Wahl waren. Dabei soll und muss eine gewisse Flexibilität der Bekämpfungsoptionen erhalten

bleiben und es wird nicht die „einzig richtige“ Vorgehensweise festgelegt. Sollte es bei der Interpretation der in den TRNS angebotenen Möglichkeiten zu gegensätzlichen Auffassungen zwischen den am betrieblichen Schädlingsbekämpfungsprogramm beteiligten Parteien kommen, kann der TRNS e. V. gerne zur Stellungnahme kontaktiert werden. Dieser widmet sich nicht nur der Pflege dieser Publikation, sondern veröffentlicht regelmäßig Fachartikel und Positionspapiere zu zentralen Branchenthemen. Im Juni vergangenen Jahres erschien im Zusammenhang mit der Schädlingsbekämpfung die häufig erwähnte DIN EN 16636. Wer sich fragt, ob diese Normen nicht die geeignetere Referenzpublikation sei, kann beruhigt sein: Beide Standards ergänzen sich gegenseitig, wobei die TRNS mehr anwenderorientierte, die DIN mehr organisatorische Elemente enthält.



Rentokil

Genormte Schädlingskiller

Rentokil ist nach der EU-Norm DIN EN 16636 zertifiziert. Die Festlegung moderner und einheitlicher Standards für die Schädlingsprävention und -bekämpfung ist das Ziel der seit Mai 2015 gültigen Norm. Das Unternehmen erfüllt diese Ansprüche und erhielt nun als eines der ersten in Deutschland die Zertifizierung des europäischen Dachverbands für Schädlingsbekämpfer (CEPA). Es führt den erfolgreichen Audit auf seine qualifizierten Mitarbeiter und Schädlingsbekämpfer, umweltverträgliche Verfahren und Mittel auf dem Stand der Technik sowie rechtssichere Dokumentationen zurück und hat sich für anspruchsvolle Kriterien stark gemacht.



Dekur UV-Licht wirkt

Eine austauschbare Front ist das besondere Merkmal des Insektenvernichters Dekur Ultra. Nach Bedarf kann die Stabgitter-Frontplatte gegen ein diskretes Cover aus gebürstetem Edelstahl getauscht werden. So bekämpft das Gerät unauffällig z. B. Insekten in Thekenbereichen in einem Wirkungsbereich von 100 bis 120 m². Die grünlich leuchtenden Synergetic-UV-Röhren sorgen für einen hohen UV-Ausstoß und locken die Kerbtiere an. Klebefolie und Leuchtstoffröhren lassen sich einfach austauschen, das Gehäuse ist aus V2A-Edelstahl gefertigt.

E.H.P. Dr. Elkmann

Fluginsekten ade

Die Fluginsektenfänger der Reihe in-pact von Dr. Elkmann befreien zuverlässig von Wespen, Fliegen & Co. Die Insekten werden von UV-A-Licht angelockt und auf Klebefolien festgehalten. Die Fänger sind als Decken- und Wandgerät erhältlich sowie mit Schädlingsdokumentation laut Lebensmittelhygieneverordnung.




MARKENSCHAUFENSTER

GESUNDHEIT IST EIN MENSCHENRECHT

Deshalb hilft **ÄRZTE OHNE GRENZEN** in rund 60 Ländern Menschen in Not – ungeachtet ihrer Hautfarbe, Religion oder politischen Überzeugung.

SPENDENKONTO: Bank für Sozialwirtschaft
IBAN: DE 72 3702 0500 0009 7097 00
BIC: BFSWDE33XXX
www.aerzte-ohne-grenzen.de



STOP → 

Ultraschall gegen Ratten, Mäuse und Marder.

Vertreibt die Schädlinge effektiv. Geräte für alle Raumgrößen. Kostenlose Fachberatung.

Original DEKUR® - Der Experte für Ultraschallbekämpfung seit 1974.

DEKUR Alle Heerstrasse 44
56329 St. Goar-Fellen
Tel.: 06741-2999980
dekur@dekur-international.de

www.dekur-international.de

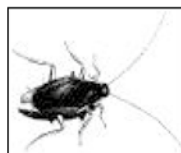


Sasa Gegen Nager

Die Ultraschalltechnik von Trappens® Ultraschall Typ 900 automatic hält auf einer freien Fläche von rund 80 m² Nagetiere fern.

Vertrieben wird diese „elektrische

Nervensäge“ für Nager in Deutschland und den Benelux-Staaten von Sasa. Das Gerät ändert automatisch seine ausgestoßene Frequenz in einer Bandbreite von 20.000 bis 60.000 Hz und verhindert so die Gewöhnung der Tiere an den Schall (Schalldruck: ca. 130 dB).



Mit **BIOFANG® Schabeklebefallen** kann man leicht einen Schabenbefall feststellen und diesen ungiftig bekämpfen. Preis / 10 Stück: € 22,- zzgl. Porto und MwSt.
SASA GmbH, Postfach 4018, 69254 Malsch
Telefon 0 72 53 / 2 15 96, Telefax 0 72 53 / 27 85 56
e-mail: info@sasagmbh.de www.sasagmbh.de

Nützliche Links

www.trns-online.de, www.rentokil.de, www.dekur-international.de, www.dr-elkmann.de, www.trappens.de

Das werbewirksame Geschenk für Ihre Kunden!

Der Rezeptkalender 2017



Bestellen Sie bis 30.06.2016 zum FRÜHBESTELLERPREIS!
 Sie sparen mehr als 10%!

Ihr besonderer Kundenservice

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

Mehr Genussmomente im Internet

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

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

Ja, ich/wir bestelle(n)

hiermit zu den genannten

Preisen & Lieferbedingungen _____ Stück
 des Fleischer-Rezeptkalenders 2017.

Kalender-Menge	Frühbestellerpreis/Stück bis 30.06.2016	Normalpreis/Stück ab 01.07.2016
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 €

Alle Preise zzgl. Versandkosten und MwSt. Weitere Informationen: www.blmedien.de/fleischerkalender

Firmeneindruck: Zzgl. 26,- Euro für Ihren Firmeneindruck, einfarbig in Schwarz (Eindruckfläche: 17,5 x 5,5 cm). Nur bei Bestelleingang bis zum 14.10.2016 möglich!

Liefertermin: Bei Bestelleingang bis zum 02.09.2016 ist eine Lieferung bis zur 44. KW 2016 möglich. Bei späteren Bestellungen erfolgt eine Lieferung in der 48. KW 2016.

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

Typisch bayrisch

Für Heiße Theke oder Catering führt der Kartoffelspezialist Burgis eine vielfältige Range an bayerischen Beilagen, z. B. geformte Kartoffel- oder Semmelknödel oder die Minivariante Knödelinos. Eines der Topthemen derzeit ist Regionalität. Daher tragen die Produkte die Auszeichnung „Geprüfte Qualität – Bayern“. „Gutes Fleisch braucht auch eine gute Beilage, Qualität und Geschmack hinterlassen beim Kunden einen bleibenden Eindruck. Daher sind wir 2016 auf der IFFA präsent, um den Besuchern unsere Produkte ans Herz zu legen“, sagt Timo Burger, Geschäftsführung Burgis, im Vorfeld der Messe. Dort können sich Interessierte von der Qualität der Produkte überzeugen (**Halle 4.1, Stand F 30**). www.burgis.de



Drucken mit Power

Vier kompakte 4"-Thermotransferdrucker sind neu im Desktop-Segment von TSC Auto ID. Sie basieren auf der Serie TTP-245C und bedrucken Etiketten, Schilder und Belege mit einer Geschwindigkeit von bis zu 152 mm/Sek. Verarbeiten lassen sich Etikettenrollen von bis zu 112 mm Breite sowie Folienrollen von 110 m Länge. Der TC200 und der TC300 verfügen als Nachfolger für die 200 dpi-/300 dpi-Drucker der Vorgängerserie standardmäßig über eine Echtzeituhr (RTC). TC210 und TC310 sind durch ein farbiges, bedienerfreundliches 2.3"-TFT-Display, Speicherkapazitäten von 128 MB Flash und 64 MB SDRAM sowie die USB-Host-Schnittstelle für Stand-Alone-Anwendungen gekennzeichnet. www.tscprinters.com



Convenience selbstgemacht

Regionale oder saisonale Spezialitäten auf der Basis hausgemachter Convenienceprodukte gelingen mit den Saucen von Dr. Oetker Professional. Dazu zählen etwa die Klassiker Fix für Bolognese oder Fix für Gulasch, aber auch zwölf kaltquellende Suppen und Soßen wie die Delikatess-Soße zu Braten, die Basis für helle Suppen und Soßen sowie eine Geflügelsoße. Die helle Basis enthält keine kennzeichnungspflichtigen Allergene (gem. VO EU Nr. 1169/2011) und kennzeichnungspflichtige Zusatzstoffe (gem. § 9 ZZuIV), die

Geflügelsoße keine kennzeichnungspflichtigen Zusatzstoffe (gem. § 9 ZZuIV). Diese werden etwa kalt in Wasser angerührt, im Kombidämpfer gegart, heruntergekühlt und etikettiert. Der Kunde erhitzt sie dann zuhause kurz. Zudem gibt es 22 unterschiedliche Rezepte für die Herstellung servierfertiger Gerichte in Glas, Dose oder Darm auf Basis von Fleisch aus der Metzgerei wie deftige Rindsrouladen, Königsberger Klopse oder Tafelspitz in Meerrettichsoße. Die für die Zubereitung nötigen Zutaten sind in der Rezeptsammlung aufgeführt, inkl. Portionsrechner und exakter Zeitangaben. www.oetker-professional.de



Zeitgleich garen

Kürzlich erstmals vorgestellt, hat Frima International das Vario Cooking Center Multificiency 112L. Durch zwei Tiegel besitzt das multifunktionale Gargerät eine hohe Flexibilität, durch das Fassungsvermögen von 50 l

genügend Bratfläche und Kochkapazität in Spitzenzeiten. Die ergonomische Höhe des Tiegelbodens erleichtert lange Anbratvorgänge im Vergleich zu ähnlich großen Kipfern. Während in einem Tiegel etwa Steaks braten, kocht in dem anderen Pasta.

Zusätzliche Kapazität schafft die Übernachtgarfunktion, etwa zum Ziehen von Fonds. Das Gerät regelt die Temperatur sekundengenau, sodass Flüssigkeiten nicht überkochen oder anbrennen. Nudeln werden am Ende der Garzeit automatisch aus dem Wasser gehoben. www.frima-online.com



Garen auf engstem Raum

Mit den flexibel einsetzbaren Induktionsplatten von Saro ist Kochen auch auf engstem Raum möglich. Die Gerichte lassen sich schnell und einfach zubereiten oder aufwärmen und das Mittagsgeschäft so optimal erweitern. Direkt nach dem Gebrauch kann das Gerät wieder verstaut werden, da es kaum Restwärme abstrahlt und somit keine Verbrennungsgefahr besteht. Die Reinigung der Induktionsplatte und des stabilen Edelstahlgehäuses ist einfach. Durch die Induktionstechnik brennt nichts an. www.saro.de



Für die Spargelzeit

Zur Spargelsaison präsentiert die Wurst- & Schinkenmanufaktur Bedford eine Reihe von Spezialitäten, die sich als Begleiter des „königlichen Gemüses“ erweisen können. Ein Hingucker in der Theke sind die schnittfesten Spargeltröpfchen: Schinkenfleischscheiben, gefüllt mit einer Spargel-Käse-Zube reifung, dekorativ in eine mit Eierscheiben garnierte Vierkantform eingelegt und mit Balsamico-Essig aufgefüllt. Sie eignen sich auch als leichte, pikante Vorspeise mit einem Salatbouquet. Zudem gibt es den luftgetrockneten Osna-brücker Friedensschinken am Knochen gereift, den mild gepökelten Rindersaftschinken mit nur 2 g Fett sowie den Spargelschinken. www.bedford.de





Wein veredelt Schinken

Der Burgunderschinken von Tannenhof ist eine Gourmet-Rohschinkenspezialität, die zunächst von Hand gepökelt und danach mehrere Tage in Rotwein eingelegt wird. Eine leichte Räucherung über Buchenholz rundet den

Geschmack ab und verlängert die Haltbarkeit des Schinkens. Zum Schluss reift er zwölf Wochen und entwickelt seinen typischen Charakter – würziger Schinken, vereint mit aromatischem Burgunder-Rotwein. Von April bis Juni bietet Tannenhof außerdem einen Spargel-Aktionskarton mit Spargel-Backschinken, Bärlauch-



Backschinken und Holunderschinken als Spezialitäten und einer Flasche badi-schem Weißwein als Zugabe an. www.tannenhof-schinken.de

Vorteile durch Sous-Vide

Die aus der Gastronomie bekannte Garmethode Sous-Vide eignet sich auch für fast alle Produkte des Fleischerhandwerks sowie insbesondere für das Catering und die Vorbereitung von Buffets. Eine Vielzahl von Lösungen und Produkten zu diesem Thema bietet Komet. Vorteile bei dieser Methode sind intensive Aromen und Texturen, ein entspanntes Arbeiten von Vorbestellungen und damit mehr Zeit für die Kundenberatung, geregelte und effiziente Abläufe beim Catering oder das Anbieten von Kleinstmengen für Einzelpersonen-Haushalte. Der Kunde sucht sich sein Fleisch aus und nimmt es wunschgerecht portioniert und vakuumiert mit nach Hause. Mit Hilfe des Vakuumierens lässt sich außerdem die Fleischreifung ohne Geschmacksverlust kontrolliert beschleunigen. www.vakuumpacken.de



Basis für Burger

Für Burger- oder Streetfood-Kreationen bietet Lantmännchen Unibake Germany im Hot & Spicy-Sortiment vier neue Hamburger-Brötchen:

Steakhouse Pepper, Wasabi, Spicery und Green Jalapeño (Gewicht: 85 bis 100 g). Ein „Red Star Burger“ mit Rinderhack erhält durch Rote Bete und Schafskäse auf dem Steakhouse Pepper Bun das gewisse Extra. Eingebackene grüne Jalapeños verleihen der Variante Green Jalapeño Schärfe. Der Kreativität beim Belegen sind keine Grenzen gesetzt. Die vorgeschnitten Brötchen sind nach dem Auftauen direkt servierfertig. Für warme Burger werden die Buns im Ofen oder Toaster kurz aufgebacken. Weitere Rezeptvorschläge hält das Unternehmen bereit. www.lantmannen-unibake.de

Fotos: Tannenhof, Palux, Komet Maschinenfabrik, Lantmännchen Unibake Germany

Bedienung mit gewissem Touch

Für das Umfeld der Heißen Theke eignen sich die Geräte der Heißluft-Dämpfer-Generation Touch 'n' Steam von Palux. Eine kompakte Aufsatzzeinheit unterstützt das Auskondensieren der Dämpfe, die beim Garen entstehen. Die Haube ist maßgeschneidert für alle Größen der Kompaktserie SL inklusive der Duo-Station. Die Touch-Technologie ermöglicht ein Berühren und Bedienen per Fingertipp. Zur Auswahl stehen zwei Versionen: Basic und Compact. Per USB-Schnittstelle können anwenderspezifische Bilder, Garprogramme und HACCP-Daten gespeichert werden. In der optionalen Ausstattung mit einem Sous Vide-Fühler lassen sich Speisen punktgenau vorbereiten. www.palux.de



Achtung Allergene

Alles Wissenswerte rund um das Allergenmanagement

Seit dem 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 Adressverzeichnis: Welche Unternehmen bieten Unterstützung?
- Wer liefert was?

■ Die wichtigsten Unternehmen auf einen Blick

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

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG • Ridlerstr. 37 • 80339 München • muc@blmedien.de • www.gastroportal.de

Gleich bestellen!



Fotos: © Colours-Pic - Fotolia.com; © Les Curiofle - Fotolia.com

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

FleischNet.de

Online-Magazin rund um Fleisch und Wurst

Wir liefern IHNEN Inhalte, die SIE brauchen.

Autoklaven



Kessel + Autoklav

- von 120 bis 5.000 Liter Kesselinhalt
- mit Mikroprozessorsteuerung
- 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

www.krenn-autoklaven.de

Autoklaven Kessel Anlagen neu & gebraucht!

VOSSCHOTT

www.vos-schott.com

Ihr Einsatz ist unbezahlbar. Deshalb braucht sie Ihre Spende.



www.seenotretter.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.boyensbackservice.de

Cliptechnik



www.beck-clips.com

Raimund Beck KG
Raimund-Beck-Straße 1
5270 Mauerkirchen | Österreich
Tel. +43 (0)7724 / 2111-0
Fax +43 (0)7724 / 2111-20
sales@beck-clips.com

Darmaufziehgeräte



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

Entsehnungsmaschinen 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



KUTTER · MISCHMASCHINEN
WÖLFE · PRODUKTIONSLINIEN
GEFRIERFLEISCHSCHNEIDER
FEINSTZERKLEINERER

T (DE) 0171 31 393 07
T (A) +43 7229 606-0
F (A) +43 7229 606-400
www.laska.at · laska@laska.at

▲ Füllen
▲ Küttern
▲ Wolfen
REX
FLEISCHEREIMASCHINEN
Telefon: +49 (0)60 93 99 32-190
Mail: info@dueker-rex.de
Internet: www.dueker-rex.de

gastroinfo portal
www.gastroinfoportal.de

Fußbodensanierung

KEUTE
KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH
Bodensanierungen nach EG-Richtlinien
www.keute-boden.de
keute.gmbh@t-online.de
Tel.: 05921/82370

Geräteausstattung

www.superverkauft.de

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

Gewürze

Beck
Gewürze und Additive
Gewürzmischungen
Pökelpräparate
Funktions- und Zusatzstoffe
Starterkulturen
Grill- und SoftFix Marinaden
Bio-Produkte
beck-gewuerze.de
91220 Schnaittach · Tel. + 49 9153 9229-0

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

Gewürze



Die ganze Welt des Würzens

Geschmack · Service
Technologie

HAGESÜD INTERSPICE
Gewürzwerke GmbH & Co. KG
71282 Hemmingen
Saarstraße 39
Telefon: (0 71 50) 9 42 60
www.hagesued.de
E-Mail: info@hagesued.de
Member of **AIOL** Group

gastroinfo
portal
www.gastroinfoportal.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

Unvergessen
bleibt ...
ein Lied, eine Feier,
eine gute Tat.
Unterstützen Sie uns
mit einer Spendenaktion:

0800 / 200 400 1
www.alzheimer-forschung.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
AUTOTHERM
Klima- und
Rauchertechnik
www.autotherm.de
Tel 06554/ 9288-0 Fax: 06554/ 928826

www.kaeseweb.de
KAESWEB.DE
immer ein Genuss!

Kochkammern und -schränke

info@autotherm.de
AUTOTHERM
Klima- und
Rauchertechnik
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

Kühltheken



THEKENTECHNIK
für Metzgereien

- verschiedene Kältesysteme
- Produktion der akf-Kühltheken



www.hagola.de
HAGOLA
Gastronomie-Technik GmbH & Co. KG
Hagolastraße 2 | 49424 Goldenstedt
Tel.: 04444 201-0 | info@hagola.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**

www.FleischNet.de

Kunstdärme

HansSchütt
Kunstdärme für jede Anforderung
Ihr Partner für flexible Folien
Hans Schütt e. Kfm. • info@hansschuet.de
Immelsweg 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

Ladengestaltung

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 Lebensmittel- verarbeitungsmaschinen

ASTOR
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

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

gastroinfo
portal
www.gastroinfoportal.de

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

www.FleischNet.de

Schlachthofeinrichtungen

**Rohrbahnanlagen
Schlachttechnik
Stefan Ochs**

36381 Schlüchtern-Hutten
Tel.: 0 66 61/69 73, Hy: 01 72/8 03 21 61
www.stefan-ochs.de

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

Spülmaschinen

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

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 Schweißnähte 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

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

Warenwirtschaft

Produktion · Verkauf · Catering

aAPRO.CON

Warenwirtschaft mit System

Im Vertrieb der
SYNER.CON
DIE SYSTEMLÖSER

☎ 0441/93925787 · aprocon.de



Impressum 5. 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
(089) 370 60-0
(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.)
Christian Blümel (chb) (089) 370 60-185
Nadine Diab (nad)

► **Ständige Autoren:**
Heike Sievers, Astrid Schmitt, Alexandra Höß

► **Anzeigen:**
Paula Pommer (verantwortlich) (089) 370 60-110
Gerhard Burchardt -205
Fritz Fischbacher -230
Rosi Höger -210
Sebastian Lindner -215
Rocco Mischok -220
Bernd Moeser -200

► **Gültige Anzeigenpreisliste:**
Nr. 19 vom 1.1.2016

► **Anzeigenabwicklung:**
Stefanie Wagner -260
Felix Hesse -261

► **Layout:**
Michael Kohler -255
Liane Rosch -258
Rita Wildenauer -254
Lifesens e.V.; Mellina Lopez Ruiz

► **Abonnementbetreuung:**
Basak Aktas (verantwortlich) -270
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 Mitgliedsbeitrags-
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: COBADE33XXX
Gläubiger-ID: DE 13ZZZZ00000326043
Für unaufgefordert eingesandte
Manuskripte übernimmt der Verlag
keine Gewähr. Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben nicht immer die
Meinung der Redaktion wieder. Nach-
druck und Übersetzung veröffentlichter
Beiträge dürfen, auch auszugsweise,
nur mit vorheriger Genehmigung des
Verlages erfolgen. Im Falle von Her-
stellungs- 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 geschnittene 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

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

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.

FH 2/2016

Datum, Unterschrift _____

Fleischer



Alle Abbildungen sind Servieranschläge.

Nur das Beste zur Grillsaison

NEU: Exklusiv Grill-Marinade und Exklusiv Dip Kräuter der Provence



Ob mild-würzig, pikant oder scharf - das Fleischer-Sortiment bietet vielfältigen Genuss

- zu gegrilltem Fleisch, Gemüse & Fisch
- zu Salat
- zu Burgern oder Sandwiches
- zu Fondue und Raclette
- als Dip

GUTES GIBT'S BEI

