

FH FLEISCHER-HANDWERK

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



KONZEPTE

Fleischer mit Erfolg

MOBILER VERKAUF

Immer nah am Kunden

GRILLEN

Feuer frei zur Grillerei!

PRODUKTION

Rohwurst in Rekordzeit

TRADITION WANDEL AUFBRUCH



Georg Schlagbauer
Vizepräsident des Deutschen Fleischerverbandes

Liebe Kolleginnen und Kollegen, das deutsche Fleischerhandwerk befindet sich derzeit in einer Phase des Wandels und der Anpassung. Hierbei ist es wichtig, sich auf unsere Traditionen und Wurzeln zu besinnen. Ganz im Sinne von Roman Herzog, der den Wandel in Bayern mit den Worten „Mit Laptop und Lederhose“ beschrieb, sollte sich auch das Fleischerhandwerk für den kommenden Aufbruch bereit machen. Unser Berufsstand zählt zu den ältesten Gewerken und hat sich über Jahrhunderte behauptet. Das ist gelungen, weil man zusammen für seine Interessen einstand. Die Innun-

gen zählen nicht umsonst zu den ältesten Selbsthilfeeinrichtungen – sie geben uns Schutz und bilden auf lokaler Ebene das Sprachrohr der Betriebe. Überregional nehmen diese Position der Landes- oder der Bundesverband ein. Die Stärke unseres Handwerks beruht allerdings auch auf der Anpassungsfähigkeit der Betriebe an die Verbrauchergewohnheiten und -wünsche. Beides werden wir künftig verstärkt brauchen, um unsere Marktposition nicht nur zu behaupten, sondern auch auszubauen. Hier gilt es, Netzwerke in der Gesellschaft, der Politik und den Medien zu bilden. Diese müssen auf

Verbands- und Innungsebene belastbar sein. Die Basis dafür sind funktionierende Geschäftsstellen und schlagkräftige Einheiten. Fragen Sie deshalb nicht nur, was Ihr Verband für Sie tun kann, sondern auch, was Sie für Ihren Verband tun können. Die Arbeit jedes Betriebes und jeder Innung ist wichtig und setzt vor Ort Impulse, die weit in die Gesellschaft hineinwirken. Beispiele dafür finden Sie in der aktuellen Ausgabe von „Fleischer-Handwerk“. Lassen Sie uns also gemeinsam zu neuen Herausforderungen aufbrechen, damit unser Handwerk weiter in der ersten Liga spielt. Unser Motto sollte sein: „Wo wir sind, ist vorne!“

Foto: Schlagbauer



Ihr Partner für Lebensmittelverpackungen in
Zellulose-, Faser- und Kunststoffdärmen.
Seit 1925 Top-Lieferant von
Nojax® Schälldärmen.



Fordern Sie Darmmuster und
Produktinformationen an:



CASING SOLUTIONS WORLDWIDE

www.viskase.com

VISKASE GmbH - Hamburger Straße 28 - 41540 Dormagen - Tel.: 02133/97 61 30 - Fax: 02133/97 61 80 - e-mail: Bestellservice@eu.viskase.com



BRANCHENBLICK

Aktuelles aus der Branche4
 FT Award:
 Ausgezeichnete Technik 10
 König der Grillprofis 15

AUS- UND WEITERBILDUNG

Recht So:
 Aktuelle Rechtsprechung 12
 Wissens-Check:
 Die volle Auswahl zeigen 13

THEKE / VERKAUF

Bestseller Geflügel:
 Gute Pute? 16
 Angebote für die Grillsaison:
 Feuer frei zur Grillerei! 19

*Titelbild: Metzger Dieter Roßmann entschied sich für seine neuen Produktionsräume für Bodenvarianten von Silikal.
 Foto: Das Bild wurde uns freundlicherweise von Silikal zur Verfügung gestellt. www.silikal.com*

FLEISCHER MIT ERFOLG

Wusterhausen an der Dosse:
 Klaus Ribbe 22
 Ammerbuch:
 Günther Egeler 24
 Öschingen:
 Karl-Heinz Griebhaber 24
 Schwarzheide-Ost:
 Andreas Socher 25
 Frankfurt am Main:
 Friederike Satvary 26
 Gessertshausen:
 Herbert & Petra Dichtl 28
 Gernsbach:
 Steffen Geiser 28
 Emmerich am Rhein:
 Martin Verwaayen 29
 Modautal:
 Dieter Roßmann 30

MANAGEMENT

Nutzfahrzeuge und mobiler Verkauf:
 Immer nah am Kunden 32
 Planung für den Umbau:
 Bauen = Geld + Konzept 41

PRODUKTION

Schnelle Küche:
 Ideen für den „faulen“ Kunden 36
 Wurstherstellung:
 Rohwurst in Rekordzeit 38

HYGIENE

Schädlingsbekämpfung:
 Unter Verschluss 42

RUBRIKEN

Neu auf dem Markt 44
 Gesucht & Gefunden 47
 Impressum 50



Heinrichsthaler Jury wählt Gewinner

Heinrichsthaler hatte auch in diesem Jahr den Heinrichsthaler Käsebrötchen-Award für Großverbraucher ausgeschrieben: Gesucht wurden genussvoll belegte Käsebrötchen. Unter den eingegangenen kreativen Snackideen von Fleischereien und anderen Großverbrauchern wählte nun eine Fachjury den Gewinner. www.heinrichsthaler.de



DLG Anmelderekord bei Wursttest

Das Testzentrum Lebensmittel der DLG veranstaltete in den Messehallen Erfurts die größte Internationale Qualitätsprüfung für Schinken und Wurst. 6.600 Fleischerzeugnisse von 500 Herstellern aus dem In- und Ausland wurden vier Tage lang von 770 Experten qualitativ untersucht. Im Mittelpunkt der freiwilligen Tests stand die sensorische Analyse. Dabei wurden die Produkte anhand einer sechsstufigen Fünf-Punkte-Skala bewertet und verglichen. www.dlg.org

Wer Fleisch mag, wird unsere Software lieben



agmadata
it systems
www.agmadata.com

Multivac Gute Arbeitgeber

Multivac zählt zu den besten Arbeitgebern im deutschen Mittelstand und wurde deshalb mit dem Top-Job-Gütesiegel ausgezeichnet. Die Vergleichsstudie hierzu wird einmal jährlich unter der Federführung des Instituts für Führung und Personalmanagement der Universität St. Gallen durchgeführt. Kernstück war eine Online-Befragung der Mitarbeiter. www.multivac.com

Zentralverband Naturdarm Naturdarm im Trend

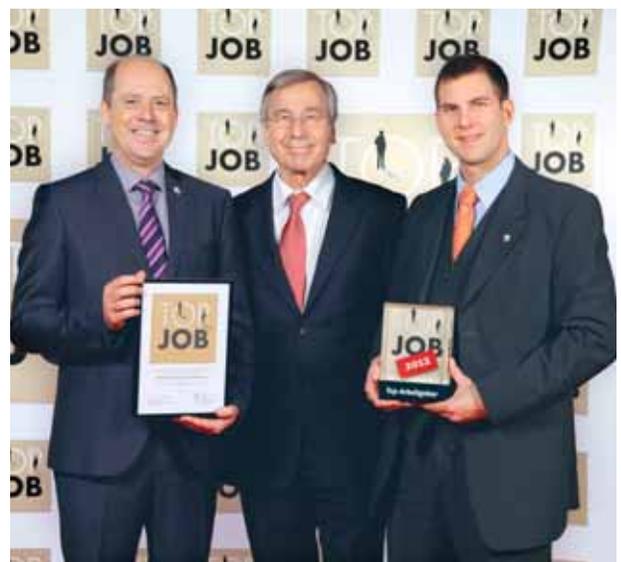
Auch am Naturdarm geht die Entwicklung der steigenden Weltmarktpreise nicht vorbei. Die wachsende Nachfrage in Ländern wie China oder Russland, aber auch im Inland, ist ein Grund für die extreme Preiserhöhung. Zudem hat sich der Bestand an Schlachtvieh noch nicht von klimatischen Veränderungen, Naturkatastrophen und den damit verbundenen Folgen erholen können. Der derzeit schwelende Iran-Konflikt hat dabei laut Zentralverband Naturdarm keine Auswirkungen. www.naturdarm.de

Fleischerei Knöbel Frikadelle to go

Deftiges auf Knopfdruck gibt es bei der Fleischerei Knöbel in Rheda-Wiedenbrück. Ihr Wurstomat versorgt Nachtschwärmer rund um die Uhr mit Frikadellen, Würstchen, Grillfleisch, geschältem Spargel, Schinken oder hausgemachten Suppen im Glas. Auf sechs Etagen mit 36 Produktfächern kann der Automat bestückt werden. Die Temperatur wird konstant auf 5°C gehalten und elektronisch überwacht. Steigt sie zu hoch an, schaltet das Gerät den Betrieb ab, damit der Inhalt frisch bleibt. Als Zielgruppe sieht das Ehepaar Knöbel z. B. Partygänger, Nachtarbeiter und Polizisten im Nachtdienst. www.fleischerei-knoebel.de

Borco-Höhns Mobile Ideen

Im Fokus der 34. Borco-Höhns Frühjahrsschau standen Innovationen und die Umsetzung von Anforderungen im mobilen Verkauf. Einige tausend Besucher konnten sich bei dem Unternehmen und zahlreichen Fachausstellern über effiziente Kühltechnik, LED-Beleuchtung und Leichtbauweise informieren. Präsentiert wurden Fahrzeugneuheiten, individuelle Kundenfahrzeuge, gebrauchte Verkaufsfahrzeuge und das Seminar- und Schulungsangebot. www.borco.de



Fotos: Heinrichsthaler, DLG, Multivac

Professionelle Spültechnik für den Meister



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



Maja-Maschinenfabrik Eiskalter Gewinner

Mit der hygienefreundlichen Bauweise, die sich an der täglichen Praxis im Fleischerhandwerk orientiert, konnten die neuen Scherben-eiserzeuger der Baureihe SAH von Maja-Maschinenfabrik die Jury überzeugen. Sie verfügen über ein zum Patent angemeldeten Selbstreinigungssystem und einen fahrbaren Eisvorratsbehälter. Im Rahmen eines Festaktes wurden sie im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse in München mit dem Bundespreis für hervorragende, innovatorische Leistungen für das Handwerk 2012 ausgezeichnet. Die Produkte ermöglichen die Herstellung von hygienischen Scherben-eis für die Produktion und Kühlung von Lebensmitteln, wie es z. B. bei der Herstellung von Wurstbrät benötigt wird. www.maja.de

DFV

Fachbeirat Berufsbildung

Der auf dem vergangenen Deutschen Fleischer-Verbandstag beschlossene Fachbeirat Berufsbildung ist in Frankfurt zu seiner konstituierenden Sitzung zusammengetreten. Moderiert vom zuständigen DFV-Präsidialmitglied Klaus Gerlach, beschäftigten sich die 15 Landeslehrlingswarte hauptsächlich mit der Ausgestaltung der Weiterbildung zum/r Verkaufsleiter/in. Neben umfassendem Meinungs- und Erfahrungsaustausch wurden insbesondere die möglichen Ausbildungsinhalte sowie die Form der Prüfung erörtert. Ein weiterer Schwerpunkt war die abschließende Abstimmung zur Reform der Meisterprüfung im Fleischerhandwerk. Klaus Gerlach fasst zusammen: „Unser Ziel ist, die Weiterbildung zur Verkaufsleiterin noch weiter aufzuwerten und die Qualifikation derer, die diesen Abschluss anstreben, zu stärken. Mit den steigenden Anforderungen an die Mitarbeiter in unseren handwerklichen Fleischer-Fachgeschäften muss auch der Anspruch an deren Aus- und Weiterbildung steigen.“ Dem Fachbeirat gehören neben Klaus Gerlach auch die Lehrlingswarte und Landesinnungsverbände an. Zusätzlich wird der Fachbeirat durch DFV-Präsident Heinz-Werner Süß sowie Hauptgeschäftsführer Martin Fuchs und Alicia Utrillas aus der Geschäftsstelle des DFV unterstützt. Insgesamt gibt es vier Fachbeiräte zu den Themen Berufsbildung, Werbung und Öffentlichkeitsarbeit, Lebensmittelrecht sowie Finanzen und Organisation, die zweimal jährlich tagen. www.fleischerhandwerk.de

DFV

Neue Vorkostenabrechnung

Zum 01.01.2012 hat sich die steuerliche Behandlung der sogenannten Vorkosten bei Schlachtvieh geändert, also jene Kosten vor dem Gefahrenübertritt. Bisher wurden die Vorkosten als Nebenleistung zur Hauptleistung angesehen und von den Nettoerlösen als Entgeltminderung abgezogen. Der verbleibende

Betrag wurde der gültigen Umsatzsteuer (7 oder 10,7 %) unterworfen und es ergab sich ein Bruttobetrag, der den Landwirten gezahlt wurde. Seit Jahresanfang können nur noch Kosten nach dem Gefahrenübergang nach diesem Schema abgerechnet werden. Die Vorkosten sind



nun eigenständige, sonstige

Leistungen, die dem vollen Steuersatz (19 %) unterliegen. Als Alternative dazu ist die Verlegung des Gefahrenübergangs nur bedingt tauglich. Denn, wenn vereinbart würde, dass das Schlachtvieh schon an der Rampe in das Eigentum des Landwirts übergeht, trägt der Schlachtbetrieb das Transportrisiko. www.fleischerhandwerk.de

HELIA SMOKER  **Räucheröfen**

geräuchert offenfrisch direkt auf Ihren Tisch
Forelle 15 Min, Lachssteak 12 Min., Entenbrust 20 Min. ...

Elektrisches Profiräuchern - innovativ & traditionell - beste Räucherqualität durch Verwendung von reinen Holzspänen (Buche, Eiche, Fichte etc.). Überall einsetzbar da ohne Abluftstutzen. Heiß- und kaltgeräucherte Spezialitäten jeder Art: Fisch, Meeresfrüchte, Fleisch, Wild, Geflügel, Gemüse, Kartoffeln, Wurst, Käse uvm.



Made in Germany seit 1983 - OSSA Räuchergeräte, Linnwiese 1A, 57299 Burbach
Telefon: 027 36-61 30, office@heliasmoker.de, www.heliasmoker.de

KOLBE **TOP-TECHNIK FÜR FLEISCH-PROFIS**



Bandsäge **K330RS** mit hoher Schnittpräzision



Komfortabler, kugelgelagerter Rollenschiebetisch

www.kolbe-foodtec.com
KOLBE GmbH • foodtec • Gewerbestraße 5 • D-89275 Elchingen
Tel. +49 (0) 73 08 / 96 10-0 • Fax +49 (0) 73 08 / 96 10-98 • info@kolbe-foodtec.com

Mettler Toledo

Waage gewinnt Award

Die Thekenwaage UC-HTT-M der Mettler Toledo UC Evo Linie hat einen red dot award in der Kategorie product design gewonnen. Das funktionale Design mit Touchscreen-Bedienung und großem Kundendisplay überzeugte die Jury des international anerkannten Qualitätssiegels. Durch einen Mechanismus kann das Display den gegebenen Licht- und Höhenverhältnissen an der Theke angepasst werden. www.mt.com



Bioland

Biowurst mit Qualität

Bioland hat 13 Bioland-Metzger für die Qualität ihrer Wurstwaren prämiert. Die Metzger hatten an einer freiwilligen Qualitätsprüfung teilgenommen, die alle zwei Jahre durchgeführt wird. Dabei untersucht eine Jury, bestehend aus drei Sachverständigen der Kulmbacher Fleischermeisterschule, Aussehen, Farbe, Konsistenz, Geruch, Individualität und Geschmack. www.bioland.de



Proviande Genossenschaft

Artgerechte Fütterung

Die revidierte Tierschutzverordnung in der Schweiz schreibt vor, dass ab 2013 Kälbern eine artgerechte Fütterung zukommen muss, zu der neben Milch, Milchprodukten und Stroh auch eisenhaltiges Raufutter (Heu, Mais) gehört. Das Fleisch von artgerecht gefütterten Kälbern wird eine kräftigere Farbe (rosa bis rötlich) haben, zart und reich an essenziellen Nährstoffen sein. Um die Gastronomie und Konsumenten über die Neuerung zu informieren, wird Proviande, die Branchenorganisation der Schweizer Fleischwirtschaft, im Laufe des Jahres ein umfassendes Kommunikationskonzept umsetzen. www.proviande.ch

Forschungsinstitut für biologischen Landbau

NEUE IMPULSE FÜR DAS FLEISCHERHANDWERK

Unter dem Leitsatz „Bio und Nachhaltigkeit – Mehr als Trend“ finden im Rahmen des Bundesprogramms Ökologischer Landbau und andere

Formen nachhaltiger Landwirtschaft 2012 praxisnahe, kostenfreie Seminare statt, die neue Impulse für die Zukunft geben. Die Mischung aus Praxis und Theorie vermittelt den Meistern und Mitarbeitern von Fleischereibetrieben neue Aspekte der Fleischverarbeitung und bringt so frischen Wind in den heimischen Betrieb. Die an wechselnden Veranstaltungsorten bundesweit stattfindenden Seminare sind auch für Einsteiger in die ökologische und auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Verarbeitung und teilweise auch für Auszubildende geeignet. Durchgeführt werden die Seminare von FiBL Projekte in Zusammenarbeit mit verschiedenen Projektpartnern.



www.oekolandbau.de/verarbeiter/weiterbildung/seminarefleischerhandwerk/

Grundlagenseminar: Biolebensmittel und Nachhaltigkeit

11.06.2012 in 87764 Legau

Referenten: Renate Dylla, Büro für Lebensmittelkunde und Qualität
Ann-Sofie Henryson, FiBL Projekte

Verkaufstraining

30.06.2012 in 36041 Fulda

Referenten: Hermann Jakob, Meisterschule für Fleischer Kulmbach
Claudia Storch, Fleischermeisterin

Optimierte Wertschöpfung in der Rindfleischvermarktung

04.-05.08.2012 in 15848 Rietz-Neuendorf

Referenten: Hermann Jakob, Meisterschule für Fleischer Kulmbach
Boris Liebl, FiBL Deutschland e.V.

Produktentwicklung für Wurstwaren und Spezialitäten aus Schaf- und Ziegenfleisch, Teil 1 Schinken- und Rohwurstspezialitäten

12.10.2012 in 27324 Eystrup und 31609 Balge

Referenten: Renate Dylla, Büro für Lebensmittelkunde & Qualität
Hermann Jakob, Meisterschule für Fleischer Kulmbach

Tierschutzgerechte Rinderschlachtung im landwirtschaftlichen Betrieb

24.10.2012 in 57392 Schmallenberg-Lenne

Referenten: Hans-Jürgen Müller, vlfh Vorstandsvorsitzender und Landwirt
Sven Lindauer, Metzgermeister und Koch

Tierschutzgerechte Rinderschlachtung im landwirtschaftlichen Betrieb

07.11.2012 in 73457 Essingen

Referenten: Hans-Jürgen Müller, vlfh Vorstandsvorsitzender und Landwirt
Sven Lindauer, Metzgermeister und Koch

Produktentwicklung für Wurstwaren und Spezialitäten aus Schaf- und Ziegenfleisch, Teil 2 Kochwurst und Konserven

17.11.2012 in 27324 Eystrup und 31609 Balge

Referenten: Renate Dylla, Büro für Lebensmittelkunde & Qualität
Hermann Jakob, Meisterschule für Fleischer Kulmbach



HALAL FOOD IN EUROPA

AKTUELLES FACHKOMPENDIUM ÜBER KORANKONFORME LEBENSMITTEL

Das Angebot an Halal-Produkten bewegt die Lebensmittelbranche in Deutschland und Europa. Die Foodbranche rechnet mit großen Absatzchancen in den wachsenden Märkten für korankonforme Produkte.

Die Inhalte:

- Produkte und ihre Hersteller
- Handel und Verbraucher
- Absatzchancen
- Zertifizierung und Religion
- Tabellen, Marktzahlen und Adressen von Herstellern, Importeuren und Zertifizierern

DAS FACHKOMPENDIUM ZUM THEMA HALAL IN EUROPA.
90 SEITEN, PREIS: 107 EURO INKL. VERSAND, ZZGL. MWST.



Bestellen Sie bequem im Internet unter www.moproweb.de/ethnicfood, mit Hilfe des QR-Codes oder bei der B & L MedienGesellschaft mbH & Co. KG, Postfach 43 01 33, D-80098 München, Tel.: 089/37060-0, Fax: 089/37060-111



Multivac Nachhaltig aufgestellt

Multivac ist von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte mit dem Axia Award 2011 ausgezeichnet worden. Das Unternehmen gehört damit zu den vier Gewinnern, die sich durch eine klare strategische Ausrichtung, ein effizientes und flexibles Controlling sowie ihr Personalmanagement nachhaltig auf dem Markt behauptet haben.

Nach rund zweijähriger Bauzeit hat Multivac Marking & Inspection seinen Ausbau des Standorts Enger in NRW abgeschlossen. Das Bauprojekt umfasste einen Neubau über drei Etagen, die Erweiterung der Produktionshalle sowie die Renovierung des Altbaus. Die Gebäude wurden nach den neuesten Erkenntnissen zu Ergonomie, Begegnungsqualität und Energieeffizienz errichtet. Der Aus- und Neubau waren notwendig geworden, da die Multivac-Tochter 1999 ein stetiges Wachstum in den Bereichen Personal, Umsatz und Anzahl der ausgelieferten Maschinen verzeichnete. www.multivac.com



Schutzverband der Schwarzwälder Schinkenhersteller Sicherer Herkunftsschutz

Der EU-Schutz „g.g.A.“, den der Schwarzwälder Schinken seit 1997 trägt, ist von zentraler Bedeutung für die Zukunftsfähigkeit der Marke, so lautet die Überzeugung des Schutzverbands der Schwarzwälder Schinkenhersteller. Schwarzwälder Schinken ist ein knochenloser, trockengesalzener und über Schwarzwälder Tannenholz geräucherter Rohschinken und darf nur in der Region, in der er historisch entstanden ist, produziert werden. Neben der Produktsicherheit bedeutet g.g.A. auch Rechtssicherheit – nur wo das Schwarzwälder Schinken-Siegel aufgebracht ist, ist auch Schwarzwälder Schinken drin. www.schwarzwaelder-schinken-verband.de

Top Gründer Gründer gesucht

Bereits zum zwölften Mal zeichnet das Handwerk Magazin kreative und innovative Handwerker, die durch Gründung oder Nachfolge erfolgreich den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben, als „Top Gründer im Handwerk“ aus. Teilnehmen können Selbstständige aus allen Gewerken, die in den letzten zwei bis fünf Jahren einen Handwerksbetrieb gegründet oder übernommen haben. Dem ersten Platz winken 10.000 €, die Zweit- und Drittplatzierten erhalten 5.000 € bzw. 2.000 €. Teilnahmeschluss ist der 30.06.2012.



Van Hees

Einfache Fleischveredelung

Das Thema Fleischveredelung stand im Fokus eines zweitägigen Seminars von Van Hees. Den Teilnehmern boten Praxisworkshops und Vorträge Anregungen für den Grillsommer 2012. Produkte wie Grillmarinaden und Öle zur Würzung

sowie Zusätze zur Konsistenzverbesserung wurden vorgestellt. Die Teilnehmer hatten die praktische Aufgabe, die vorgestellten Produkte zu verarbeiten sowie einen Produktpass und passende Verkaufsfaktionen dazu zu erstellen. www.van-hees.com



Party Service Bund Unsicherheit nach BFH-Urteil

Der Party Service Bund Deutschland e.V. (PSB) versucht in Bezug auf das Urteil des Bundesfinanzgerichtshofs (BFH) vom November 2011 über die Anwendung des ermäßigten Steuersatzes Klarheit zu schaffen. Der BFH hatte entschieden, dass die Leistungen im Partyservice- und Cateringbereich grundsätzlich dem Regelsteuersatz von 19 % unterliegen, aber einfache, standardisiert zubereitete Speisen mit 7 % Umsatzsteuer zu belegen sind. Die entsprechenden Definitionen bereiten der Branche Kopfzerbrechen. Laut der Reaktion des Bundesfinanzministeriums auf eine Anfrage des Party Service Bundes gilt bis zur Erstellung einer neuen Verwaltungsanweisung die Regelung von 2008. Ein Gutachten der PSB-Steuerberatung stellt fest, dass die Anwendung des ermäßigten Steuersatzes kaum möglich ist und die Ausnahme darstellen wird. „Schon die Überlassung von Besteck oder die Bereitstellung eines Stehtisches führt zur Anwendung des Regelsteuersatzes“, heißt es. Was als Standardspeise definiert werden könne, lasse sich jedoch schwer einschätzen. www.partyservicebund.de

Der Kunden-Rezeptkalender 2013



Schenken Sie Ihren Kunden Genussmomente:

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

NEU! Mehr Genussmomente im Internet:

Auf www.fleischer-kalender.de finden Ihre Kunden für jeden Monat viele ergänzende Informationen zu den Kalenderthemen.

Bestellen Sie
bis 30.06.2012 zum
FRÜHBESTELLERPREIS!
0,77 € / Stück
statt 0,87 € / Stück

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

Ja, ich bestelle _____ Exemplare des Kunden-Rezeptkalenders „Genussmomente 2013“ zum Frühbestellerpreis von **0,77 € *** je Stück, zzgl. **26,- € für den Firmeneindruck** der Gesamtauflage, Versandkosten und MwSt.

ACHTUNG: Firmeneindrücke nur bei Bestelleingang bis zum 19.10.2012 möglich. Der Firmeneindruck erfolgt einfarbig in schwarz. Mehrfarbige Eindrücke auf Anfrage. Bitte beachten: Die bestellte Stückzahl muss durch 50 teilbar sein.
*Bestellung ab 1.7.2012 für 0,87 € je Stück.

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

- Ich bin Lizenznehmer der f-Marke u. erhalte den Kalender mit f-Marke.
- Ich bin nicht Lizenznehmer d. f-Marke.
- Firmeneindruck laut Anlage
- Firmeneindruck wie im Vorjahr
- Firmeneindruck laut Logo-Datei (kalender@blmedien.de)
- Ohne Eindruck
- Bitte senden Sie mir einen Musterkalender.
- Ich habe noch Fragen und bitte um Rückruf.

Firma

Vorname/Name

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum/Firmenstempel & Unterschrift



Rational
Michael Fuchs



Van Hees
Rolf Häußler



Cryovac
Kai-Uwe Kühl und Moreno Dezio



AUSGEZEICHNETE TECHNIK

Im Rahmen der Anuga FoodTec überreichte die B&L MedienGesellschaft den „Fleischerei Technik Award 2012“ inklusive des Sonderpreises für das Fleischerhandwerk an die Gewinner.

Mit dem „Fleischerei Technik Award 2012“ zeichnete der Verlag erstmalig Innovationen aus, die einen nachhaltigen Vorteil für die Fleisch verarbeitenden Betriebe und die Qualität der Produkte gewährleisten. Die Ausschreibung fand im letzten Jahr in den Kategorien „Gütezusätze“, „Automatisierung“, „Verpackungstechnik“, „Klimatechnik“ und „Verarbeitungsmaschinen“ statt. Im Bereich „Gütezusätze“ nahm Rolf Häußler, Entwicklungsleitung bei Van Hees, den Preis entgegen. Ausgezeichnet wurde die Innovation „Ferma Quick“. Durch sie kann Rohwurst in zwei Tagen verkaufsfertig produziert werden. Neben der großen Zeitersparnis bietet das System z. B. auch den Vorteil, dass keine Reifeanlage mehr

benötigt wird. Es gibt keinen Gewichtsverlust und auch keine Reifefehler mehr. Im Prinzip beruht das Verfahren auf einer vorweg genommenen Abtrocknung durch den Einsatz von gefriergetrocknetem Fleisch sowie den Primal Ferma Quick Gütezusätzen und Gewürzen. Der Preis in der Kategorie „Automatisierung“ ging an den Delta-Roboter im Hygienic Design (HD) von Majatronic, einer Tochtergesellschaft des Maschinenbauunternehmens Maja. Delta-Roboter werden für Pick-and-Place-Aufgaben eingesetzt. Das HD-Design zeichnet sich auch durch die leichte Reinigung aller Teile, insbesondere unter Hochdruck, aus. Durch die abgerundete Konstruktion mit glatten Übergängen kann man die Komponenten des HD-Delta-

Roboters mit den üblichen Verfahren und Chemikalien reinigen. Dazu legten die Majatronic-Ingenieure die Werkzeug-Medienversorgung durch die mittig verlaufende Orientierungsachse der Roboterarme, sodass keine Kabel frei herumhängen. Alle Bauteile bestehen zudem aus für Lebensmittel zugelassenem Material. Der Preis wurde von Joachim Schelb, Gesamtvertriebsleiter/Prokurist Maja-Maschinenfabrik und Hartmut Ilch, Geschäftsführer von Majatronic, entgegengenommen. Die Auszeichnung in der Kategorie „Verpackungstechnik“ ging an die patentierte Entwicklung Cryovac Mirabella, einem MAP-Schrumpffolien-Verschlusskonzept für Frischfleisch. Dieses Konzept macht es möglich, dass

Fotos: Teodorescu

Kategorie Verarbeitungsmaschinen



Schröder Maschinenbau
Peter Danwerth

Kategorie Automatisierung



Majatronic
Joachim Schelb und Hartmut Ilch

Kategorie Klimatechnik



Red Arrow
Maren Brasse und Brigitte Lindemann

das Fleisch die Verpackungsfolie berühren kann, ohne dass sich dieses verfärbt. In dieser Verpackung reicht das Produkt bis zum Schalenrand. Das reduziert den Gasraum und die Schalenhöhe verringert sich durchschnittlich um 40 % im Vergleich zum standardmäßigen Schalen-Verschlussystem. Moreno Dezio, President Europe Food & Beverage, und Kai-Uwe Kühl, Sales Manager Cryovac Packaging Germany, nahmen den Preis entgegen..

VERBESSERTER PRODUKTION

Mit dem Preis in der Kategorie „Klimatechnik“ wurde ein innovatives System zum Klimaräuchern ausgezeichnet: der SmartSmoke-Räucherzeuger. Er stammt aus der Entwicklungsabteilung von Red Arrow. SmartSmoke arbeitet emissionsfrei in einem geschlossenen Kreislauf und versorgt mehrere Rauchanlagen. Genutzt wird dabei regenerierter Rauch aus gereinigtem Rauchkondensat. Dabei muss der Produzent keine Abstriche bei Geschmack und Haltbarkeit im Vergleich zu herkömmlichen Räucherverfahren machen. Der SmartSmoke arbeitet mit der Taber Smoke Master Räuchertechnologie, wodurch aus dem Rauchkondensat ein echter Räucherrauch erzeugt wird. Brigitte Lindemann, Sales Service Manager, sowie Maren Brasse, Dipl. Ing. Lebensmitteltechnologie, nahmen den Preis entgegen.

In der Kategorie „Verarbeitungsmaschinen“ ging die Auszeichnung an den Injektor IMAX IT. Der Injektionsprozess entscheidet letztendlich über die Qualität der Produkte. Durch seine eingebauten Waagesysteme kontrolliert er seine Einspritzgenauigkeit im Sekundentakt und regelt bei Bedarf nach. Ebenso wertet das System seine Regelungsparameter selbstständig aus und speichert sie ab. Im Wiederholungsfall arbeitet es mit den verbesserten Werten. Diese Entwicklung von Schröder Maschinenbau setzt neue Maßstäbe bei der Herstellung von Kochpökelware in puncto Genauigkeit. Geschäftsführer Peter Danwerth nahm den Preis entgegen.

Da viele Bewerbungen mit Innovationen für das handwerkliche Gewerbe bei der B&L

MedienGesellschaft eingegangen sind, haben sich die verantwortlichen Redakteure dazu entschlossen, zusätzlich einen Sonderpreis in der Kategorie „Fleischerhandwerk“ zu vergeben. Hier wurde eine Innovation ausgezeichnet, die dem Metzgerhandwerksbetrieb ein zusätzliches Geschäft durch die Heiße Theke und den Mittagstisch ermöglicht, ohne dabei großen Aufwand betreiben zu müssen. Das neue SelfCookingCenter whiteefficiency von Rational macht es Metzgereien möglich, in nur einer Stunde ein reichhaltiges Angebot für die Heiße Theke, in reproduzierbarer Qualität, herzustellen. Möglich wird das durch ein System, das unterschiedliche Speisen gleichzeitig gart – und das auch bei Nacht und ohne Personalbedarf. So können über Nacht z. B. unterschiedlichste Braten für den nächsten Tag gegart und tagsüber dann die kurzgebratenen Speisen wie Paniertes, Frittierprodukte, Grillgemüse etc. zubereitet werden. Das SelfCookingCenter ist somit eine wirtschaftliche Bereicherung für Metzgerhandwerksbetriebe. Geschäftsführer Michael Fuchs nahm den Preis entgegen.

Aufgrund des großen Interesses werden auch im nächsten Jahr Innovationen mit dem Fleischer Technik Award 2013 ausgezeichnet. Die Preisverleihung soll auf der IFFA 2013 stattfinden.



Harry Lietzenmayer und Bernadette Wagenseil von B&L Medien führten durch die Verleihung.

Absetzung von Bewirtungen

Vor einiger Zeit landete vor dem Finanzgericht der Fall eines selbstständigen EDV-Experten, der bergeweise Restaurantrechnungen abgesetzt hatte. Auf den Bewirtungsbelegen stand stets „Akquisitionsvorversuch Auftrag“. Allerdings schien der EDV-Berater nicht allzu erfolgreich bei der Auftragsakquise zu sein. Das Finanzamt hat in dem Fall nachgeforscht und festgestellt, dass er nur etwa zehn Kunden im ganzen Jahr gewonnen hatte – trotz hunderter Einladungen. Das Finanzamt strich dem Mann daraufhin den Vorsteuerabzug für die Bewirtungsrechnungen. Der Fall landete vor dem Finanzgericht München, das ihm Recht gab: „Als selbstständiger EDV-Berater ist es nicht ungewöhnlich, eine relativ hohe Anzahl von Beratungs- und Kooperationsgesprächen zu Akquisezwecken

durchzuführen und die möglichen Geschäftskunden in diesem Zusammenhang zu bewirten. Auch wenn der Kläger den konkreten Anlass der Bewirtung nur sehr allgemein umschrieben hat, ist der Bezug zu seiner unternehmerischen Tätigkeit gegeben.“ (FG München, 14 K 676/06, nv).

Einreichung der Berufung per E-Mail ungenügend

E-Mails sind bei der Einlegung von Rechtsmitteln kein zulässiges Medium, da diese nicht den gesetzlichen Formerfordernissen des Verfahrensrechts genügen, entschied das Bayerische Landessozialgericht. Der elektronische Rechtsverkehr wird aber zukünftig in der Gerichtsbarkeit die Papierform ablösen. Dann aber wird es aus Gründen der Rechtssicherheit bestimmte Formerfordernisse auch für den Zugang zu den Gerichten geben.

Urlaubsanspruch in Kündigungsfrist

Nach § 7 Abs. 1 BUrlG legt der Arbeitgeber den Urlaub zeitlich fest. Die Erklärung eines Arbeitgebers, einen Arbeitnehmer unter Anrechnung auf dessen Urlaubsansprüche nach der Kündigung von der Arbeitsleistung freizustellen, ist jedoch nach den §§ 133, 157 BGB aus Sicht des Arbeitnehmers auszulegen. Dabei muss die Erklärung für den Arbeitnehmer hinreichend deutlich erkennen lassen, in welchem Umfang der Arbeitgeber die Urlaubsansprüche des Arbeitnehmers erfüllen will. Dies geht aus einer Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts hervor.

Der Kläger des zugrunde liegenden Streitfalls ist bei der Beklagten, einem Bankunternehmen, als Angestellter mit einem jährlichen Urlaubsanspruch von 30 Arbeitstagen beschäftigt. Mit Schreiben vom 13. November 2006 erklärte die Beklagte die Kündigung des Arbeitsverhältnisses mit Wirkung zum 31. März 2007. Gleichzeitig stellte sie den Kläger „ab sofort unter Anrechnung Ihrer Urlaubstage von Ihrer Arbeit unter Fortzahlung der Bezüge“ frei. Der Kläger machte einen weiteren Resturlaub geltend. In dem nachfolgenden Kündigungsschutzprozess entschied das Arbeitsgericht mit rechtskräftigem Urteil, das Arbeitsverhältnis sei durch die Kündigung der Beklagten nicht beendet worden. Der Kläger macht Resturlaub aus dem Jahr 2007 geltend. Er vertritt die Auffassung, die Beklagte habe ihm während der Kündigungsfrist neben dem aus 2006 resultierenden

Urlaub allenfalls 7,5 Tage Urlaub für das Jahr 2007 gewährt. Dies entspreche dem Teilurlaub, den er nach § 5 Abs. 1 Buchst. c BUrlG im Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. März 2007 erworben habe. Sowohl das Arbeitsgericht als auch das Landesarbeitsgericht haben die Klage abgewiesen.

Kein Vorsteuerabzug bei unzutreffender Steuernummer

Der Vorsteuerabzug des Leistungsempfängers setzt u. a. eine Rechnung des leistenden Unternehmens voraus, die bestimmte Pflichtangaben enthalten muss. Hierzu gehört auch die Angabe der Steuernummer oder der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des leistenden Unternehmens. Nach der bisherigen Rechtsauffassung wirkt eine Berichtigung aber nicht auf den Zeitpunkt der erstmaligen Rechnung zurück, sondern ermöglicht den Vorsteuerabzug erst nach der Berichtigung. Hierdurch können sich erhebliche Zinsnachzahlungen ergeben. Der Europäische Gerichtshof hat jedoch angedeutet, dass eine richtig gestellte Rechnung auch rückwirkend zu berücksichtigen sein könnte. Eine abschließende, höchstrichterliche Entscheidung über die rückwirkende Berücksichtigung einer berichtigten Rechnung steht weiterhin aus. Vorsorglich sollte daher eine Rechnung so früh wie möglich berichtigt werden und der Vorsteuerabzug rückwirkend geltend gemacht werden.



Fritz Gempel
marketing works

www.gempel.de



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

(Fritz Gempel, Unternehmensberater)

Fritz Gempel hat 20 Jahre Erfahrung in der Unternehmensberatung im Fleischerhandwerk

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



Zu einem Fachgeschäft gehören Beratung, Auswahl, Fachkunde und Freundlichkeit unbedingt dazu. Die volle Auswahl kann aber gerade in den Fleischtheken nicht immer gezeigt werden. Entscheidend ist: Zeigen und erklären Sie Ihrem Kunden, welche Möglichkeiten es gibt, seine Fleischwünsche zu erfüllen.

Die volle Auswahl zeigen

Gerade bei den vielen ganz alltäglichen Kundenwünschen können Sie eindrucksvoll demonstrieren, dass Sie nicht Wurst- und Fleisch-Abverkäufer, sondern eben Fleischerei-Fachverkäufer bzw. Fleischerei-Fachverkäuferin sind. Folgende Beispiele zeigen einige Chancen im Fleisch-Verkaufsgespräch auf:

Kunde 1: „Drei Schweinekoteletts bitte!“

Ihre Beratungsmöglichkeiten: Zeigen Sie die Vielfalt der Schweinekoteletts! Zeigen und beschreiben Sie das magere Stielkotelett, das Filetkotelett oder Lummerkotelett und das etwas fettere Kotelett vom Schweinehals. Weisen Sie Ihren Kunden darauf hin, dass Sie all diese Fleischteilstücke auch ohne Knochen führen; vielleicht ist ja das Schweinerückensteak oder auch die saftige Scheibe vom Schweinehals die Alternative, über die sich Ihr Kunde freut. Wenn Sie die Koteletts vor Ihrem Kunden frisch vom ganzen Stück abzuhacken, haben Sie besondere Möglichkeiten, die Kundenwünsche zu erfüllen: Beschreiben Sie die Möglichkeit, die mageren Koteletts von der Filetseite abzuhacken oder etwas fettere Koteletts von der Seite, die zum Hals hinführt. Zeigen Sie mit dem Messer die Dicke und lassen den Kunden die Stärke der Scheiben entscheiden. Ganz klar empfehlen Sie für ein Kotelett, das mit Eiern und Semmelbröseln paniert wird, eher das magere Stück, hingegen für das naturell gebratene das unterwachsene Kotelett vom Hals.

Kunde 2: „Ein Pfund Schweinegeschnetzeltes bitte!“

Ihre Beratungsmöglichkeiten: Erklären Sie die Vielfalt und die besonderen Eigenschaften der Fleischteilstücke, die Sie schnetzeln können! Präsentieren Sie das Schweinefilet, als das edelste Stück vom Schwein. Beschreiben Sie Ihrem Kunden, dass Sie das Filet für ein Kurzbratgericht gerne auch entfließen, sodass der Kunde nur noch das absolut fett- und sehnenfreie Filetfleisch hat. Weisen Sie ausdrücklich darauf hin, dass dieses Fleisch dann wirklich nur zwei Minuten in der heißen Pfanne braucht, um auf den Punkt gegart zu sein. Erklären Sie dann die verschiedenen Möglichkeiten, das Geschnetzelte von einem Schnitzelstück zu schneiden. Sie kennen die Unterschiede hinsichtlich Marmorierung, Faserlänge und Faserfestigkeit und erklären Ihrem Kunden das. Vielleicht gefällt Ihrem Kunden nun gerade die Schweineunterschale. Das ist dann Ihre Chance für eine faire Beratung.

Erklären Sie, dass dieses Fleisch besonders mager, aber auch von sehr fester Konsistenz ist – empfehlen Sie Ihrem Kunden hier besser die Schweine Oberschale oder auch die Hüfte.

Mancher Kunde wünscht sich ein Geschnetzeltes wie ein Gulasch, ein anderer wünscht Fleischstreifen, die wie Fleischfäden aussehen. Lassen Sie ihn bestimmen, ob das Geschnetzelte in feinere oder stärkere Stücke geschnitten werden soll.

Kunde 3: „750 g Rinderbraten bitte!“

Ihre Beratungsmöglichkeiten: Diesen Kundenwunsch müssen Sie erst einmal genauer kennenlernen. Fragen Sie, wie das Gericht aussehen soll, das Ihr Kunde zubereiten will. Daraufhin können Sie etwa den Kundenhinweis erhalten, dass ein ganz magerer Braten mit einer besonderen Burgunder-Sahne-Sauce und mit frischem Gemüse auf den Tisch kommen soll. Dann präsentieren Sie hier besser die Rinderhüfte oder auch die Runde Nuss – die edelsten Teilstücke aus der Rinderkeule. Achten Sie grundsätzlich darauf, dass sich das Fleisch von weiblichen Tieren – also von Färsen oder sehr jungen Kühen – zum Braten besser eignet, als das Bullenfleisch. Beachten Sie die Marmorierung und Zartheit des Fleisches. Machen Sie Ihren Kunden darauf aufmerksam, dass sowohl in der Runde Nuss als auch in der Hüfte eine kleine Sehne liegt, die beim Braten weich wird. Beim Kurzbraten jedoch wäre diese Sehne störend, und es wäre Ihre Aufgabe, sie zu entfernen. Erklärt Ihnen Ihr Kunde aber, dass er einen kräftigen Schmorbraten zubereiten will, dann wäre die feinfaserige Rinderhüfte nicht geeignet. Dieses feine Fleisch würde bei einem längerem Schmorvorgang zu leicht zerfallen. Präsentieren Sie diesem Kunden die Bratenstücke aus der Rinderschulter. Sie kennen die unterschiedliche Faserfestigkeit, Faserlänge und Fettfaserung dieser Teilstücke – glänzen Sie also mit Ihrem Fachwissen. Erfragen Sie, ob dieser Kunde mit der Fettabdeckung des Fleisches einverstanden ist, oder ein eher schieres Bratenfleisch wünscht. Ganz klar weist Ihre Empfehlung darauf hin, dass das Fett am besten erst nach dem Braten entfernt wird. Bedenken Sie bei der Empfehlung des richtigen Teilstücks auch die vom Kunden gewünschte Menge. Ihr Kunde verlangte 750 g Rinderbraten – von der Dicken Schulter können Sie kaum eineinhalb Pfund so abschneiden, dass Ihr Kunde nach dem Braten auch noch attraktive Scheiben auf den Esstisch bringt.

Fritz Gempel



DER KÖNIG DER GRILLPROFIS

32 Teams aus ganz Deutschland grillten am 6. Mai 2012 auf der „Deutschen Grill- & BBQ-Meisterschaft 2012“ um die Wette. Am Ende konnte war es Michael Hofmann, der den begehrten Titel „Deutscher Grill- & BBQ-König 2012“ mit nach Hause nehmen durfte.

Trotz des mäßigen Grillwetters dürfen die Organisatoren Robert Meyer und Harald Hölzer die Grill- & BBQ-Meisterschaft, die zeitgleich mit dem „Haller Frühling“ stattfand, als großen Erfolg verbuchen. Mehr als 30.000 Besucher nutzten die Chance, den besten deutschen Grilleuren bei ihrem Wettkampf über die Schulter zu schauen und zu erfahren, dass man auf einem Grillrost nicht nur Bratwürstchen zubereiten kann. Unter den kundigen Händen der deutschen „Grill- und BBQ-Elite“ entstanden komplette mehrgängige Menüs, von der Bratwurst bis hin zum süßen Dessert. Außerdem konnten alle Grill-Teams bei Zuschauern und Jury mit ihren zum Teil aufwändigen und ausgefallenen Performance- und Unterhaltungseinlagen punkten. Einen ganz besonderen Programmpunkt bot Costa Cordalis mit dem „Ouzo 12 Sirtaki Weltrekord-Versuch“. Um 17.30 Uhr tanzten hunderte Teilnehmer um einen Eintrag ins Guinness Buch der Rekorde. Um 18.30 Uhr standen

die Preisträger schließlich fest und wurden auf der großen Veranstaltungsbühne vor dem Rathaus mit Pokalen und Urkunden gekürt.

GEKÜRTER KÖNIG

Es traten sowohl Amateurteams sowie Profiteams gegeneinander an. Die Amateurteams unterscheiden sich von den Profiteams dadurch, dass bei ihnen nur ein Teammitglied vom Fach sein darf, also einen Beruf mit Lebensmittelbezug hat, z. B. Koch oder Fleischer. Von den Amateurteams behauptete sich das Team „South Side Barbecue“ gegen alle anderen und erreichte den hart umkämpften ersten Platz der Amateure.

Unter den Profiteams konnte das Grillteam „Gut Glut e.V.“ mit Michael Hofmann die Jury in der Gesamtwertung überzeugen und den ersten Platz für sich beanspruchen. Als Chef des Gewinnerteams wurde Michael Hofmann auch zum „Deutschen Grill- & BBQ-König 2012“ gekrönt. www.gbaev.de



Michael Hofmann freut sich über den Titel „Deutscher Grill- & BBQ-König 2012“.

Foto: Robert Meyer Catering

 **mynetfair** in Kooperation mit **FH** FLEISCHER-HANDWERK
www.mynetfair.com

Produkte, Referenzen, Empfehlungen

mynetfair ist die weltweite Online-Fachmesse für den Außer-Haus-Markt und andere Produkte.

mynetfair bietet einfach, schnell und kostenlos die Möglichkeit, eine aktuelle Angebotsübersicht im internationalen Markt für Food, Beverage, Technik, Ausstattung und Dienstleistungen zu erhalten.

mynetfair schafft direkte Kontakte zwischen Herstellern und Industrie einerseits und dem Handel, Hotels, Gastronomen und Küchenmanagern andererseits – kurz: zwischen Käufern und Verkäufern.

mynetfair ist die neue Fachmesse im Internet: an 365 Tagen, 24 Stunden lang geöffnet, aktuell in sechs Sprachen, mit über 200.000 Produkten von mehr als 9.000 Firmen aus über 100 Ländern.



mynetfair schafft Transparenz

Wer produziert welche Produkte?
Welche anderen Anbieter gibt es?
Wer beliefert wen?
Welche Produkte sind von wem empfohlen?
Wer ist der richtige Geschäftspartner für mich?

Stellen Sie für ein Jahr kostenlos Ihre Produkte aus: www.mynetfair.com
„Hier Produkte ausstellen“ (Aktions-Code: BLFH)

Die strategische Partnerschaft vereint Kompetenz im Food- und Außer-Haus-Markt mit Online-Innovation.

 **mynetfair**

Burda Direct Group
Hubert Burda Media

 **B&L MedienGesellschaft**



Weitere Informationen erhalten Sie auch bei: www.blmedien.de • b.moese@blmedien.de



GUTE PUTE?

Laut Zahlen nahm der Geflügelfleischverzehr in den letzten Jahren zu. Die Metzger spüren diesen Trend allerdings noch nicht in ihren Läden. Dennoch soll hier das Trendprodukt Geflügel in all seinen Facetten beleuchtet werden, wie mit der Frage: Was muss beim Umgang mit dieser empfindlichen Ware beachtet werden?



Fotos: Abbelen Fleischwaren, Höhenräiner

Der Geflügelfleischverzehr ist in Deutschland in den vergangenen Jahren beträchtlich gestiegen. Lag der Pro-Kopf-Verbrauch 1952 noch bei rund 1,2 kg, wurden 1978 mehr als 10 kg verzehrt und 2004 bereits 18 kg – davon entfielen 11,7 kg auf Hähnchen und 5,7 kg auf Pute. Gänse und Enten sind überwiegend Saisonprodukte, ihr Verzehr liegt daher nur bei etwa 0,3 kg bzw. bei 1,1 kg. Seit 1997 wird pro Kopf mehr Geflügelfleisch gegessen als Rindfleisch. Neben dem günstigen Preis ist auch das Gesundheitsbewusstsein des Konsumenten ausschlaggebend für diese Entwicklung, ist Geflügelfleisch doch kalorienärmer. Diesen Trend können Wolfgang Lutz von der Metzgerei Lutz in Roth/Bayern und

und die Art der Zerlegung, sind die Punkte, auf die der Metzger beim Einkauf achtet. Den Anteil am Umsatz beziffert Wolfgang Lutz mit 5-8 %. Auch Eberhard Kraus von der Metzgerei Kraus in Kronach hält Geflügelfleisch nicht für den großen Renner. Problematisch für ihn ist die Besorgung der Rohware. Denn wer selbst kein Geflügel schlachtet, muss sich immer darauf verlassen, einwandfreie Ware zu bekommen.

HYGIENE IN DER THEKE

Geflügelfleisch muss stets vom übrigen Fleisch durch eine dicht schließende Plexiglasscheibe getrennt in der Theke präsentiert werden und benötigt auch im Kühlraum einen abgegrenzten Behälter. Auch eigenes Werkzeug, Schneidbretter und Behältnisse sind vorgeschrieben. Bewährt hat es sich, den Arbeitsgeräten für Geflügel eine bestimmte Farbe zuzuordnen. Die Kennzeichnung auf der Verpackung muss in deutscher Sprache, leicht leserlicher Schrift, unverwischbar und gut sichtbar angebracht sein. Bei unverpackter Ware muss die Kennzeichnung auf einem Schild unmittelbar neben der Ware deutlich gemacht werden. Aus hygienischen Gründen darf im Imbissbereich kein frisches Geflügel gehandelt werden. Da dieses besonders anfällig für Salmonellen ist, ist die Einhaltung der Kühlkette von besonderer Wichtigkeit. Auch die Kunden sollten auf diesen Umstand hingewiesen werden.

Für die Haltbarkeit und gesundheitliche Unbedenklichkeit der Lebensmittel aus Geflügelfleisch ist die Temperatur, bei der diese hergestellt, gelagert, befördert

Bärbel Kotzott von der Metzgerei Firmenich in Aldenhoven/NRW nicht bestätigen. Beide sind der Meinung, dass Geflügel vor allem in der Stadt einen höheren Absatz, in ihren Metzgereien auf dem Land jedoch nur mäßigen Anklang findet. Lediglich in der Grillsaison verkaufe Bärbel Kotzott verstärkt Geflügelprodukte. Das Angebot der Metzgerei Lutz umfasst 20 Produkte, von Wurst und Schinken, über Schnitzel und Grillartikel. Wolfgang Lutz bezieht jene Produkte, die er nicht selbst herstellt, von Bauern aus der Region, die in einem Umkreis von maximal 25 km liegen. Fleischfarbe, Zustand, Temperatur



Foto: Hanna Feinkost

www.EDNA.de
Tiefkühlbackwaren • Bakery Products
Produits boulangers • Prodotti da forno

ERSTPLATZIERUNG
EDNA als bester Lieferant im Bereich **Brot & Backwaren** ausgezeichnet!

EDNA ist Spitzenreiter durch:

- gleichbleibend hohe Qualität
- hervorragenden Service
- hohen Bekanntheitsgrad
- bestes Preis-/Leistungsverhältnis

Danke für Ihr entgegengebrachtes Vertrauen

WIR SAGEN DANKE – QUALITÄT ZAHLT SICH AUS

EDNA International GmbH
Cölnerhofstraße 3 • 96443 Zornshausen-Wollbach
Tel.: 0 800/403 5 303 • Fax: 0 800/403 5 304

GEBÜHRENFREI

www.edna.de | info@edna.de | TEL: 0 800/403 5 303 | FAX: 0 800/403 5 304

Pralle Formen

Wir haben die passende Form!

Begeistern Sie Ihre Kunden für neue Wurst- und Schinken-Sortimente durch individuell gefertigte Formen und Pressen. Mit Eberhardt bringen Sie Fleisch und Wurst in Bestform!

Bitte fordern Sie unseren neuesten Formen- und Pressenkatalog an.

vom Marktführer
Made in Germany

Eichendorffstraße 5
91586 Lichtenau
Tel. 0 98 27 / 3 54
Fax 0 98 27 / 75 04
eberhardt-gmbh@t-online.de
www.eberhardt-gmbh.de

Eberhardt GmbH
FOOD PRESS SYSTEMS

und an den Kunden abgegeben werden, ein entscheidender Faktor. Die ideale Auftau-, Anlieferungs- und Lagertemperatur liegt bei 4°C. Nach dem Bearbeiten von frischem oder aufgetautem Geflügelfleisch müssen die Hände gereinigt und desinfiziert werden. In der Theke ist die richtige Anordnung der Geflügelprodukte entscheidend. Ganzes Geflügel, z. B. Hähnchen oder Poularden, kommen in den hinteren Teil der Theke. Geflügelteile reihen sich davor und daneben ein. Convenience-Produkte gehören ebenfalls in die Theke. Für eine saubere und optisch ansprechende Präsentation sorgen Platten und Schalen, die einen etwas höheren Rand haben. Nach Möglichkeit sollte in der Mitte der Theke ein Blickfang platziert werden.

FLEISCH IST FLEISCH

Derzeit gilt, dass ohne einen Hinweis auf eine besondere Tierart unter Fleisch jenes vom Schwein oder Rind verstanden wird. Verwenden Hersteller zusätzlich oder ausschließlich

Fleisch anderer Tiere, ist es üblich, das in der Verkehrsbezeichnung anzugeben, z. B. Hühnerfleischwurst. Ein Test von der Stiftung Warentest ergab jedoch ein anderes Bild: Nicht überall, wo Geflügel drauf steht, ist auch nur Geflügel enthalten. In den getesteten Handelsprodukten fanden sich Schweinefleisch und -leber in Geflügelleberwurst, Speck in Putenwienern oder Rindfleisch in Truthahnsalami. Für manche Verbraucher ist das eine untragbare Situation, essen sie doch aus religiösen oder anderen Gründen kein Schweine- oder Rindfleisch. Die Zugabe anderer Fleischsorten zur Geflügelwurstproduktion hat überwiegend technologische Gründe. Vor allem für die Herstellung von Rohwürsten ist Geflügelfettgewebe hinsichtlich seiner Konsistenz und Oxidationsstabilität wenig geeignet und die so erzeugten Produkte sind schnell sensorisch gemindert. „Um falsche Erwartungen bei den Konsumenten künftig auszuschließen, ist eine bessere Kennzeichnung hinsichtlich der verwendeten Fleischarten notwendig“, fordert die DLG-Expertin Dr. Irina Dederer.

Magergeflügel (u. a. Huhn, Taube und Pute) sind leicht verdaulich. Gleichzeitig enthält es eine große Menge Vitamine der B-Gruppe, Vitamin C, Niacin und die Mineralstoffe Eisen, Phosphor, Kalzium und Natrium. Enten und Gänse sind zwar fettreicher, dieses Fett ist jedoch durch einen hohen Gehalt an ungesättigten Fettsäuren gekennzeichnet.

FÜR GRILL UND PFANNE

Viele Metzger machen ihre Produkte aus zugekauftem Geflügelfleisch selbst, was jedoch einen weiteren Zeitaufwand erfordert. Eine andere Möglichkeit besteht darin, fertige Fleisch-, Wurst- und Convenience-Produkte zuzukaufen. Die folgenden Unternehmen bieten ein Geflügelsortiment an, das eine große Auswahl ermöglicht.

Als 1979 die Puten-Weißwurst erstmals auf dem Markt erschien, war das Ärgernis der Wirte und der Metzger in München groß. Sie befürchteten eine Verfälschung der Münchner Weißwurst durch Truthahnfleisch. Seit damals hat sich jedoch viel verändert und die Puten-Weißwurst wird nicht mehr hinterfragt. Auch *Höhenrainer* hat den „verfälschten Klassiker“ in seinem Sortiment. Daneben gibt es z. B. noch Paprikafleischwurst, Paprikabrust, Brustschin-

ken, Lachsschinken, Rostbratwurst und Rostbratwürstl, Käsekrainer, Debreziner oder Wiener, aus 100 % Putenfleisch. In der Kernkompetenz des Unternehmens, der Herstellung von Wurst- und Schinkenwaren aus reinem Putenfleisch, dürfen natürlich auch zugeschnittene Lösungen zur weiteren Verarbeitung nicht fehlen: Sandwichbeläge und Menükomponenten oder die Puten-Frikadellen, Puten-Schnitte Wiener und Cordon Bleu Art stehen hier zur Auswahl.

Hanna Feinkost verbindet Hähnchen mit italienischem Genuss. Das Hähnchen-Innenfilet Saltimbocca präsentiert sich mit einem Salbeiblatt belegt und einer Scheibe Bacon umwickelt. Das Hähnchen-Brustfilet Caprino verspricht mit seiner Füllung aus mildem Ziegenkäse und getrockneten, marinierten Tomaten ein neues Geschmackserlebnis. Ein Multitalent in der Anwendung ist das Hähnchen-Innenfilet Gärtnerin. Mit Kräutern mariniert, ist es als Beilage, auf dem Salat, im Sandwich oder als Fingerfood geeignet. Eine Hit in der Grillsaison sind die Hähnchen-Brustfilet-Spieße. Ihre leichte Würzung lässt viel Spielraum für eigene Kreationen und individuelle Zubereitungen. Alle Produkte sind küchenfertig gewürzt, einzeln tiefgekühlt und im 3-kg-Karton erhältlich. Die angebratene Hähnchenbrust Caprese deluxe von *Seubert* hat eine Auflage aus Basilikumpesto, Tomaten- und Mozzarellascheiben. Geliefert werden die tiefgefrorenen Produkte im 40-Stück-Karton. Die Mini-Raute ist eine exotisch gewürzte Hähnchenbrust mit Kokos und Zitronengrasmousse, die im 60-Stück-Karton geliefert wird.

Für die heiße Theke bietet *Wiesenhof* die Geflügel Köttbullar. Die Hackfleischbällchen aus dem hohen Norden passen gut zu Preiselbeerkompott und Salzkartoffeln. Mit Pommes Frites oder Nudeln kommen sie auch bei Kindern gut an. Nach kurzer Zubereitungszeit in der Pfanne oder Fritteuse sind sie fertig zum Servieren. Den Geschmack Griechenlands bringt Hähnchen-Gyros auf den Teller. Die Fleischstreifen sind aus der Hähnchenkeule geschnitten und pikant nach Gyros Art gewürzt. Klassisch wird Gyros mit Reis und Tzatziki serviert, es schmeckt aber auch zu unterschiedlichen Beilagen wie Pommes Frites und eignet sich auch als Topping für Salate.

Mit einer Auswahl solcher Produkte zeigt der Metzger nicht nur Gesundheitskompetenz, sondern auch Vielfalt in der Theke. *lis*





FEUER FREI ZUR GRILLEREI!

Die Grillsaison ist in vollem Gange. Darüber freuen sich nicht nur die Fans der heißen Kohlen, sondern auch die Chefs an der Fleischtheke. Kaum ein Saisongeschäft wirkt sich so umsatzstark aus wie die Grillzeit.



Astrid Schmitt ist eine Expertin für die attraktive Produktvielfalt in der Theke.

Bereits im März wurden wir von der warmen Sonne verwöhnt. Grillfans haben die Kohlen zum Glühen gebracht und Steaks und Bratwürste gegrillt. Doch den ganzen Sommer über Steaks und Bratwürste? Das ist zu eintönig. Vielleicht punktet der Fleischer mit Spießvarianten? Vielleicht kann man an der Theke mit Lammfleisch überzeugen? Auch gefüllte Fleischtaschen oder raffiniert gewürzte Steaks können für klingende Kassen sorgen. Nicht nur die Ansprüche bezüglich der Auswahl hat sich geändert. Immer häufiger achten die

Kunden auf die Verwendung von Clean-Label-Produkten. Das heißt, die Grilladen sollten mit Marinaden und Gewürzen veredelt werden, die frei von kennzeichnungspflichtigen Zutaten sind. Hilfestellung dabei gibt die Broschüre der Avo-Werke. Anschaulich durch viele Tipps und Anregungen wird deutlich, wie vielfältig sich mit Lafiness-Free Marinaden und Free Gewürzzubereitungen kreative Genussideen zubereiten lassen. Auch ohne Mononatriumglutamat, ohne Hefeextrakt und ohne andere allergene Stoffe gelingt es den Belmer Würzspezialisten

durch die Komposition hochwertiger Rohstoffe, gute Aroma-Ergebnisse ohne Geschmackseinbußen zu erzielen. Mit den in der Broschüre vorgestellten kulinarischen Anregungen, ist es ganz leicht, in der Theke die richtigen Impulse zu geben. Sind die passenden Artikel für das Thekenprogramm gefunden, muss auf jeden Fall sichergestellt werden, dass bewährte Rezepturen für die gesamte Grillsaison gleich bleiben. Schmecken die Steaks an jedem Grillabend anders, ist die Enttäuschung groß. Aus diesem Grund sollten die Rezepturen festgelegt



Für die nötige Schärfe in der Marinade kann eine kleine Portion Tabasco sorgen.

und strikt eingehalten werden. Es ist darauf zu achten, dass Marinaden und Würzungen abgewogen werden, um ein gleichbleibendes Geschmackserlebnis sicher zu stellen.

Umsatzträger Nummer eins sind die Schweinenackensteaks. Damit alleine lassen sich die Kunden jedoch nicht überzeugen. Gefragt sind Variationen in kleinen Portionen. Mit den Portionen, die etwa 100 g auf die Waage bringen, schlägt man zwei Fliegen mit einer Klappe. Denn der Preis pro Stück schlägt nicht zu sehr zu Buche und der Genießer kann vielerlei probieren.

MEDITERRAN BIS ASIATISCH

Ob ein Hufeisenspieß aus Schweinebauch Glück bringt? Das ist die Frage, die sich vielleicht auch die Kunden stellen. Um die Spieße

herzustellen, schneidet man eine dünne Scheibe vom mageren Bauch ab. Die Schwarte wird eingeritzt und die Scheibe wie ein Hufeisen aufgelegt. Mit einem Holzspieß fixiert und mit zwei Oliven garniert, wandert der Glücksbringer in die Theke.

Die Liebhaber der kalorienarmen Küche schwören auf Rückensteaks vom Schwein. Damit diese saftig bleiben, kann man sie marinieren und füllen. Ob Gemüse oder Schafskäse, ob Früchte oder Hack, alle Geschmacksrichtungen finden Abnehmer. Auch für Gyros- oder Saté-Spieße werden dünne Scheiben vom Rücken verwendet. Für die Spieße nach Gyros-Art schneidet man sehr feine Scheiben. Diese werden mit, in Gyros-Marinade eingelegten, Trockenzwiebeln gefüllt, zusammengerollt und aufgespießt. Wer kein

Fan von Knoblauch ist, der kann auf die asiatisch angehauchten Saté-Spieße zurückgreifen. Das ausgelöste Kotelettstück wird der Länge nach in hauchdünne Scheiben geschnitten und fächerartig aufgespießt, mit einer passenden Marinade oder Gewürzmischung versehen und stilecht mit Erdnuss-sauce angeboten.

Zunehmend wird Lammfleisch gegrillt. Als Koteletts oder Steaks überzeugen sie die Grillfreunde. Raffiniert wird ein Lammspieß, wenn zarte Würfel mit kleinen Kartoffeln und Bohnenbündeln aufgespießt werden. Aus Lammhackfleisch lassen sich beliebte Burger herstellen. Spickt man Lammkoteletts mit frischem Rosmarin und Knoblauch, ist der verführerische Duft beim Grillfest gesichert. Liebt man das saftige Fleisch der Lammkeule, sollte man auf Lammscheiben zurückgreifen. Sie werden, am Besten in angefrorenem Zustand, mit der Säge aus der ganzen Keule geschnitten. Für die Feinschmecker unter den Grillfans sollten die zarten Lammleendchen angeboten werden. Da sie entsprechend klein und dünn sind, kann man sie zu Zöpfen flechten. Auch für Spieße sind sie geeignet. Besonders saftig bleiben die Leendchen, wenn sie in Alufolie eingeschlagen werden. In

die Folie kommen frische Kräuter und ein Stückchen Knoblauchbutter. Zart gereifte Lammrückenfilets zergehen auf der Zunge. Sie sollten in Portionsgröße angeboten werden und können z. B. mit Gorgonzola und Blattspinat gefüllt werden. Denken Sie daran: Zu Lamm passt Tzatziki und Kräuterbutter besonders gut. Klassisch wird Lammfleisch mit Pfeffer, Salz, Rosmarin und Knoblauch gewürzt. Außerdem bietet die Industrie viele Marinaden und Gewürzmischungen an.

HEIß GEWÜRZT

So gibt es z. B. Würzöl Magic aus der Range des Gewürzherstellers Raps. Neben den bewährten Geschmacksrichtungen gibt es die Sorten BBQ und Mango-Chili. Das Würzöl Magic BBQ erinnert mit seinem feinen Rauchgeschmack und



einer leichten Honig-Note an ein typisch amerikanisches BBQ. Perfekt für klassische Rindersteaks, aber auch ideal zu allen anderen Fleischsorten und Fisch. Das Würzöl Mango-Chili setzt eher exotische Akzente. Die Mischung aus fruchtigen, süßen und scharfen Komponenten erzeugt zunächst Spannung im Gaumen und entfaltet dann eine ausgewogene Harmonie. In der Theke sorgen die Spezialöle mit verschiedenen Geschmacksrichtungen für Vielfalt und tolle Optik. Es gibt Fleisch einen appetitlichen Glanz, stabilisiert die Farbe und die Zubereitung ist kinderleicht. Denn beide Würzöle bieten



GRILL-IDEEN



Die B&L MedienGesellschaft hat in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Fleischerverband und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Fleischerhandwerks das Konzept „Grillen Spezial 2012“ entwickelt. Ein zentraler Bestandteil ist das Kundenmagazin „Grillen Spezial“ mit vielen Rezepten und Grilltipps.

Neuer Bestandteil des dazugehörigen Werbemittelpakets ist in diesem Jahr ein Satz Mini-Infokarten zur Ankündigung der Grillaktion im Laden sowie digitale Werbevorfagen in Form von Internet-Bannern, Anzeigenvorlagen, ein digitales Plakat für Werbebildschirme und Textbausteine für einen Newsletter. Zudem erhalten die Fachgeschäfte eine digitale Handzettelvorlage. Mehr Infos: www.blmedien.de/grillen

nicht nur authentischen Geschmack. Sie schützen das Fleisch beim Anbraten, sodass es saftig bleibt und sein volles Aroma behält. Außerdem sind sie frei von kennzeichnungspflichtigen Allergenen und deklarationspflichtigen E-Nummern.

Der Gewürzspezialist Nubassa wartet zur Grillsaison 2012 mit Marinaden in exotischen Gewürzvarianten auf. Die Quicksoft-Marinaden in mehr als 40 Geschmacksrichtungen haften gut am Fleisch und stabilisieren Haltbarkeit und Frische. Sie basieren auf ungehärteten Fetten und sind mit reinem Meersalz sowie ohne Zusätze wie Glutamat oder künst-

liche Farb- und Konservierungsstoffe hergestellt. Die neue Sorte Quicksoft Pußta kombiniert z. B. würzig-feurige Paprika mit aromatischem Knoblauch und passt zu vielen Fleischkreationen, genauso wie die Variante Quicksoft Verdi mit Kräutern und einer Butternote. Passend zum Barbecue sind auch verschiedene Grillsaucen wie die Chicken-Sauce CL oder die Würzsauce Kentucky im Sortiment enthalten.

Für eine angenehme Schärfe sorgt die Tabasco Chipotle Pepper Sauce, die darüber hinaus ein Raucharoma kennzeichnet. Diesen erhält die Sauce, die sich auch zum Marinieren eignet, durch Jalapenos.

Mit Spezialitäten aus aller Welt verspricht das Exquisite-Sortiment von Wiberg neue Geschmackserfahrungen. Fünf Neuheiten erweitern die bereits bestehende Produktrange. Die ungewöhnlichen Gewürze wie der fruchtig-scharfe Voatsiperifery Pfeffer aus Madagaskar oder der zehn Jahre gereifte Birnen Balsam-Essig sind vielseitig einsetzbar und verfeinern herzhaft aber auch süße Gerichte mit einer neuen Note.

Oder vielleicht doch einen Burger für den Grill? Ausgefallene Brötchen mit dem gewissen Etwas zeigen wie gesund und lecker modernes Fastfood sein kann. Dabei verfügen die Buns der Marke Unibake, von denen sechs neue Varianten von Lantmännen Unibake erhältlich sind, zum Teil über einen hohen Anteil an Ballaststoffen. Dazu gehören z. B. das Hamburger Brötchen mit Roggenkleie oder das Hamburger Brötchen Durum BBQ mit einem rauchigen Hickory-Aroma, das sich gut für das Grillbuffet eignet. Ob asiatisch, italienisch, mit Puten- oder Rindfleisch – zahlreiche Kombinationen sind möglich.

Astrid Schmitt

FEURIGER GRILLSPASS PURER GENUSS



Würzig Mariniertes ist das kulinarische Highlight jeder Grillparty!

Alles für den genussvoll abgerundeten Geschmack finden Sie im WIBERG Marinadensortiment.

MEHR GESCHMACK. MEHR GENUSS.

83395 Freilassing / Eichendorffstraße 25 / Tel: +49(0)8654.470.0
info.lp@wiberg.eu / www.wiberg.eu

Service

heißt bei Düker-Rex, der Kunde ist uns wichtig.

Wartungsarbeiten, Kundendienst, Austausch von Verschleißteilen, ebenso Schärfen von Schneidteilen und Kutmessern.

Der kundenfreundliche Reparaturservice: Unser Techniker führt Ihren Monteur vor Ort telefonisch durch die erforderlichen Reparaturschritte und gibt Hilfestellung zur Problemlösung – für Sie die schnellste und kosteneffizienteste Lösung.

Düker-REX, Laufach
Tel: 0 60 93 / 99 32-190
www.dueker-rex.de

Erfahrung • Fortschritt • Service





Frische Theke vor dem Partyhaus

Die Fleischerei Ribbe, ein Familienbetrieb in der vierten Generation, setzt auf Frische durch die eigene Schlachtung und auf einen Partyservice, zu dem sogar ein Partyhaus gehört.



Klaus Ribbe ist Fleischmeister der vierten Generation. Urgroßvater Herrmann Ribbe gründete die Fleischerei 1874 in einem Dorf in der Prignitz. Die heutige Fleischerei am Markplatz in Wusterhausen an der Dosse – einer Kleinstadt in Brandenburg – befindet sich seit 1952 im Familienbesitz. Klaus Ribbe führt den Betrieb seit 24 Jahren. Angesichts der Tradition der eigenen Schlachtung erweiterte er 1997 den Betrieb und baute ein Schlachthaus und einen Kühltrakt neben den bestehenden Räumlichkeiten. „Das Schlachten hat für uns nur Vorteile,“ sagt Klaus Ribbe. „Unsere Kunden schätzen die Frische der Produkte. Und da wir selbst schlachten, können wir alle Teile verwenden. Auch Stücke wie

Ohren und Gehirn finden hier ihre Käufer.“ Die Lieferanten der Tiere seien Agrargenossenschaften oder Bauern aus der Umgebung, die er persönlich kennt. Er schlachtet zweimal in der Woche, im Durchschnitt insgesamt 10 bis 15 Schweine und drei bis vier Rinder. Klaus Ribbe, Obermeister der Fleischerrinnung Nordbrandenburg und Vorsitzender der Gewerbegemeinschaft Wusterhausen, blickt gern über den Tellerrand: Austausch und Weiterbildung sind ihm wichtig. So ist er auch schon fast traditionell bei der „Grünen Woche“ in Berlin vertreten. Und natürlich präsentiert er dann auch neue Produkte. „Unsere Schokoladenmettwurst schaffte es sogar ins Fernsehen,“ erzählt er schmunzelnd. „Neue

KONZEPT

FLEISCHEREI RIBBE – WUSTERHAUSEN AN DER DOSSE

Traditionsreiche Fleischerei am angestammten Platz in zentraler Kleinstadtlage mit Mittagstisch und Partyservice.

Zusätzlich eine Filiale an viel befahrener Bundesstraße.

ERFOLGSFAKTOREN

- Frische durch eigene Schlachtung
- Breites, traditionelles Sortiment an hauseigener Wurst und Fleisch
- Fingerspitzengefühl bei der Preisgestaltung
- Bekanntheit und Beliebtheit des zentralen Standortes
- Angebotserweiterung durch Partyservice/Partyhaus

PROFI-PARTNER

- Brühmaschine: Hubert Haas
- Vakuumiergerät: Komet
- Kombidämpfer: Rational
- Backofen: Wiesheu
- Bandsäge in Produktion: Mado
- Kutter: Kilia
- Kochkessel: Bastra
- Mischer: Talsa
- Füller: Frey
- Rauchanlage: Bastra
- Gewürze: Raps, Hela, Nubassa
- Aufschnittmaschine: Bizerba
- Bandsäge im Laden: Kolbe



Ideen sind notwendig, auch der Austausch mit den Kunden. Jedoch sind unsere beliebtesten Produkte immer noch solche, die es schon seit 100 Jahren gibt.“ Neben Klassikern wie Wiener, Bockwurst und Bratwurst seien das vor allem Bierschinken, Jagd- und Mettwurst. Den Zukauf von Wurst für seinen Laden schätzt er auf maximal 1 bis 2 %, ein Beispiel dafür sei Bärchenwurst. Sein Sortiment erweitert Klaus Ribbe außerdem mit Käse und Salaten, letztere überwiegend aus eigener Produktion. Neben seinem Laden hat er im Nachbarhaus den „Fleischgrill“ eingerichtet, in dem er Mittagstisch mit zwei wechselnden Hauptgerichten und Klassikern wie Bratwurst, Schnitzel und Bulette anbietet.

Etwa zwei Kilometer von seinem Hauptgeschäft am Marktplatz in Wusterhausen entfernt, direkt an der Bundesstraße, betreibt er eine Filiale in einem Discounter. Hier profitiert er auch von den Stopps des durchreisenden Verkehrs.

SICHER AUF ZWEI BEINEN

Der Partyservice, den er seit 1990 anbietet, hat sich zum zweiten Standbein der Fleischerei entwickelt. Neben dem üblichen Lieferangebot gibt es bei Klaus Ribbe ein „Partyhaus“, ein eigens für solche Zwecke eingerichteter Raum. „Dafür erheben wir eine Miete. Der Kunde kann sich die Getränke aber mitbringen, wenn er das möchte. Das Essen kommt

dann meist von uns, oft bedienen wir auch,“ sagt der findige Geschäftsmann. Der Raum werde für Feste, gern für Treffen von Vereinen oder für Versammlungen genutzt. Hochsaison ist zur Weihnachtszeit, wenn viele Firmenfeiern stattfinden, im Frühjahr mit den Jugendweihen und Konfirmationen und im Sommer zur Grillzeit.

In seinem Betrieb arbeiten 17 Angestellte, davon vier Lehrlinge, zwei als zukünftige Fleischer und zwei als Verkäuferinnen. Auch sein Sohn Jörg, der seit fünf Jahren Fleischermeister ist, arbeitet in der Produktion und im Verkauf mit. In den nächsten Jahren, so verrät Klaus Ribbe, wird er ihm die Geschäfte übergeben.

Heike Sievers



Fleischermeister Günther Egeler ist selbst Fleischliebhaber und lockt seine Kunden großteils von weither in die Ammertäler Metzgerei Egeler, die fast versteckt in einem Dorf in der Nähe der Universitätsstadt Tübingen liegt.

Heimat der Fleischliebhaber

Fleischermeister Günther Egeler ist selbst Fleischliebhaber, daher ist seine Metzgerei auch ein echtes Fachgeschäft für Fleisch: Er kennt sich aus mit den Rinder- und Schweinerassen, mit der handwerklichen Schlachtung und der Fleischreifung. Fleischaufbau ist für ihn meist der Besuch bei den kleinen Bauern im Ammertal. Etwa 15 % des Angebots sind Bio, aber Günther Egeler macht keine Religion aus

den ökologischen Lebensmitteln. Neben dem Fleisch-Sachverstand hat er das Talent entwickelt, viele kleine Nischen zu besetzen: Da

ERFOLGSFAKTOREN

- Fundierte Kenntnisse der handwerklichen Schlachtung
- 15 % Bioanteil im Sortiment

gibt es etwa in der „Advents- und Weihnachtmetzgerei“ viele einzigartige saisonale Köstlichkeiten, da wird Wildfleisch aus heimischer Jagd auch zu Wurst und Schinken verarbeitet. Solche Schlemmereien beflügeln auch den Partyservice, der in den letzten Jahren stark zugelegt hat. Entsprechend ergänzen immer mehr Köche das Metzgerteam.

www.metzgerei-egeler.de

Biometzgerei auf dem Dorf

Nicht nur in Großstädten lohnt sich die Umstellung auf Bio. Die Metzgerei Griesshaber hat es gewagt und lockt auch Kunden aus der Großstadt an.

Kurze Zeit, nachdem Manuela und Karl-Heinz Griesshaber 1983 ihre eigene Metzgerei in Ofterdingen gegründet hatten, folgten die ersten Kontakte zum großen Öko-Verband „Bioland“. Die Begründung der Griesshabers damals: „Es reicht nicht, einfach gute Wurst herzustellen. Man muss dabei Tiere, Natur und Menschen als Ganzes sehen.“ Diese Philosophie steckte schließlich auch Sohn André und Tochter Monika an, im elterlichen Betrieb arbeiten zu wollen. Und doch dauerte es mit der Umstellung auf 100 % Bioland noch bis 2005. Das Zögern hatte seine ganz wirtschaftlichen Gründe, denn vor der BSE-Krise waren Biofleisch und Biowurst ein minimales Marktsegment. Wenn überhaupt,

dann wurde Biofleisch damals in München, Berlin und anderen Großstädten verkauft. Eine Biometzgerei auf dem Dorf – das war zusätzliches Risiko und erforderte zusätzliche Arbeit. Die größeren Städte, von denen aus die Kunden heute nach Öschingen zum Fleisch- und Wurstaufbau fahren, sind Tübingen und Reutlingen. Heute geht die Rechnung auf. Das 100 %-Versprechen und dazu erlesene Feinschmecker- und professionelle Ernährungskennntnisse lassen die Kunden gerne hierher fahren. Dass Griesshaber dabei trotzdem der Metzger vom Dorf geblieben ist, nimmt Karl-Heinz Griesshaber gerne als Anerkennung für sein Wurstmacher-Können.

www.metzgerei-griesshaber.de



ERFOLGSFAKTOREN

- Biometzgerei auf dem Dorf
- umfassende Ernährungskennntnisse
- gesicherter Nachwuchs
- Tiere, Natur und Mensch werden als Ganzes gesehen

Extrawurst zum Jubiläum

In der seit 100 Jahren bestehenden Fleischerei Socher erfindet die dritte Generation, Andreas Socher, interessante Kreationen: etwa eine lila Bratwurst oder eine Leberwurst mit Apfelbeere.



ERFOLGSFAKTOREN

- Fortgeführte Familientradition
- Ausgefallene Wurstkreationen
- Experimentierfreudiger Besitzer

Am 1. April stand der Fleischerei von Andreas Socher in Schwarzheide-Ost (Oberspreewald-Lausitz-Kreis) ein ganz besonderes Jubiläum ins Haus: Vor 100 Jahren wurde das Unternehmen gegründet, das der derzeitige Inhaber bereits in der dritten Generation erfolgreich führt. Sein Erfolgsgeheimnis: ständig mit neuen Kreationen überraschen. Angesichts des Überangebots durch Supermärkte lebt man heute als Fleischer in schwierigen Zeiten, weiß der 54-jährige Inhaber: „Da ist es fast unerlässlich, sich mit neuen Ideen immer wieder Nischen zu erschließen.“ Sein Un-

ternehmen hat sich deshalb auf die Herstellung von Wurst- und Fertiggerichten spezialisiert, die als Glaskonserven angeboten werden. Um seine Waren aufzuwerten, setzt der Schwarzheider Betrieb auf außergewöhnliche wie gesunde Zutaten, z. B. die Apfelbeere (Aronia). „Unsere Produkte, wie die Aronia, Möhrenleberwurst oder das Nierenragout kommen sehr gut bei unseren Kunden an“, freut sich der einfallsreiche Metzger. Neu im Angebot sind zwei Bratwurstsorten. Als Clou sorgen gemahlene Aroniakerne bei einer der Sorten für eine Lilafärbung. Der experimen-

tierfreudige Unternehmensinhaber Andreas Socher ist mit Leib und Seele Fleischer und hat auch nach Jahrzehnten in diesem Beruf immer noch Spaß am Handwerk: „Natürlich macht mich die runde Anzahl der Betriebsjahre stolz, vor allem weil ich als Nachfolger meines Großvaters und Vaters den Betrieb bis heute führe.“
01987 Schwarzheide

Foto: Steffen Rasche

Wiegand FLEISCHEREIMASCHINEN

Seit mehr als 40 Jahren ist Qualität unser Programm



Hängfix®

Die original Schlaufenmaschine knüpft bis zu 2800 Schlaufen/Stunde. Mit dem Stockmat hängen die Teile direkt am Rauchstock.

Rollmatic®

Die Garantie für optimale Bindeergebnisse bei Fleisch jeder Art, z.B. Rollbraten mit oder ohne Füllung. Auch für Geflügel und Fisch.



NETMAN®

Rollbraten und Schinken werden gleichmäßig und schonend in Netz oder Darm gefüllt. Und optional dazu: Der vollautomatische Netzraffer.

Profi-Schliff

Naß schleifen, naß polieren. Direkt am Arbeitsplatz einsetzbar. Für Messer aller Art. Neu: Naß schleifen, trocken polieren. Die neue Schnellschliff bietet ein perfektes Ergebnis in Sekunden.



24Stunden Service ist bei Wiegand selbstverständlich

Hermann Wiegand GmbH, Am Anger 27, 36169 Rasdorf, Tel: +49(0)6651/9600-0, Fax: +49(0)6651/9600-16, Internet: <http://www.h-wiegand.com>, E-Mail: h-wiegand@web.de

Die Metzgerei Gref-Völsings steht im Rhein-Main-Gebiet seit inzwischen 118 Jahren in erster Linie für Rindswurst. Eine Sonderstellung hat das Familienunternehmen dadurch, dass es zwar nur über eine einzige eigene Verkaufsstelle am Frankfurter Firmensitz in der Hanauer Landstraße verfügt, dafür aber mit weit über 200 Handelspartnern zusammenarbeitet.



Das Synonym für Rindswurst

Die Geschichte der Metzgerei Gref-Völsings begann, als Karl Gref und Wilhelmine Völsings 1894 heirateten und unter ihrer beider Namen in der Frankfurter Altstadt die Metzgerei Gref-Völsings gründeten. Kochkunstausstellungen zu Beginn des 20. Jahrhunderts brachten Karl Gref Goldmedaillen für seine Rindswurst ein, sodass deren Bekanntheitsgrad rasch weit über die Stadtgrenzen Frankfurts hinaus stieg und die beengten altstädtischen Produktionsräume nicht mehr ausreichten. So entstand ein neues Wohn- und Geschäftshaus in der Hanauer Landstraße, vor den Toren der Stadt. Heute wird hier, längst in die städtische Ausdehnung einbezogen, mit EU-Zulassung produziert. Nach den Söhnen des Gründers folgten bis zur aktuellen fünften Generation weibliche Nachkommen als Unternehmenslenker. Auch heute zeichnet mit Friederike Satvary eine Frau als alleinige Geschäftsführerin für die Geschicke des Unternehmens verantwortlich. Für eine weitere weibliche Übernahme stehen die Zeichen gut, denn ihre beiden Töchter Anna



und Franziska Satvary stehen kurz davor, in die Fußstapfen der heutigen Besitzerin zu treten. Anna Satvary legte 2006 ihre Meisterprüfung ab und nutzte neu geknüpfte Kontakte, um als künftige Rohwarenlieferanten das Schwäbisch Hällische Landschwein sowie das Hoheloher

Weiderind einzuführen. „Damit konnten wir unserem Familienunternehmen eine Langfristsperspektive eröffnen, denn sowohl die BSE-Problematik als auch die anspruchsvoller gewordene Kundenstruktur erforderten ein wirkungsvolles Eingreifen. Mit diesem Anheben

ERFOLGSFAKTOREN

- Rindswurst als echter Star im Sortiment
- Regionalität in der Unternehmensorientierung
- Frische und höchste Qualitätsgrundsätze in der Produktion (gänzlich ohne Zusatzstoffe)
- Ausschließliche Verwendung von Spitzen-Rohwaren

der Fleischwertigkeit und deren Geschmacksvorteilen konnten wir sowohl einen deutlichen Vertrauenszuwachs als auch eine völlig neuartige Kundenbindung erzielen, denn selbstverständlich informieren wir unsere Kunden über die Herkunft unserer Rohware und deren Besonderheit“, erläutert Friederike Satvary. Ihre Tochter Franziska Satvary ist als wertvoller Pfeiler in der Unternehmensadministration tätig.

ÜBERWIEGENDE EIGENPRODUKTION

Geschlachtet wird zwar nicht mehr selbst, die gesamten Schlachtwaren bezieht das Unternehmen jedoch von seit vielen Jahren vertrauten Lieferanten. Das Gros des Sortiments stammt aus eigener Produktion. Die zusatzstofffreie Produktion bietet auch Allergikern eine umfangreiche Auswahl. Die Spezialität des Unternehmens, Ochsenskoteletts, hat nahezu Kultstatus und erfordert unbedingt Vorbestellungen. Der täglich wechselnde Mittagstisch bietet stets solide Hausmannskost mit gut gemeintem Fleischanteil und besitzt treue Stammkunden. Zugekauft werden lediglich besondere Salamis, Ahle Worscht sowie eine spezielle Leber- und Spezialitätenwurst.

Bei den mehr als 200 kleinen und großen Handelsbetrieben, die die Metzgerei beliefert, sind Rinds-, Fleisch- und Gelbwurst sowie Krakauer und Frankfurter Würstchen die Stars. Die ausgeprägte Handelsorientierung, die sich aus Fachgeschäften, Gastronomie-, GV- und Catering-Betrieben, Tankstellen sowie Versand und Wiederverkauf zusammensetzt, sei durch die starke Kundennachfrage nahezu von allein entstanden. Friederike Satvary meint dazu: „Wir haben gar nicht zum Ziel, uns unendlich auszuweiten, weil wir Frankfurt-bezogen bleiben möchten. Jeder neue Privatkunde, der uns jetzt in unmittelbarer Wohnumgebung entdeckt, ist uns herzlich willkommen. Für unseren internationalen Anschluss sorgen mein Vater und meine Tochter Franziska, indem sie auch Exilfrankfurter per Post mit Würstchen versorgen. Für uns ist es wichtig, die Überschaubarkeit, das



Die Crew der Metzgerei Gref-Völsings, die ausschließlich zusatzstofffreie Produkte herstellt.

Lieferantenvertrauen, die Qualitäts- und ethischen Grundsätze sowie unsere soziale Einstellung als Familienbetrieb zu wahren. Für die Zukunft wünsche ich mir, mehr Beständigkeit im

direkten Umfeld, um besser planen zu können, und dass die Menschen weiterhin auf handwerkliche Qualität setzen.“ *lis/cml*
www.gref-voelsings.de



METZGEREI GREF-VÖLSINGS – FRANKFURT/M.

Das Familienunternehmen in 5. Generation mit nur einem Verkaufsstandort, aber einer Vielzahl von Handelspartnern, setzt auf Eigenproduktion unter Einsatz traditionsreicher Tierrassen zugunsten einer angehebenen Fleischwertigkeit. Star im Sortiment ist die Rindswurst, aber auch das übrige hausgemachte Sortiment des regional agierenden Metzgerbetriebs wird überdurchschnittlich gut angenommen. Das Catering hat seine Stärke im rustikalen ‚Frankfoderischen‘ Angebot.

PROFI-PARTNER

- **Gewürze:** Frutarom Savory Solutions, Van Hees, Raps
- **Därme:** Arian Naturdärme, Schreiner Heinrich/ Inh. Karl-Heinz Lohrey Därme, CDS Hackner Naturdärme, Christ Helmut Naturdärme, Litwak Marian, Därme Import/Export
- **Rauchanlage:** Schröter Technologie
- **Wölfe:** Alexanderwerk
- **Füller:** Vemag Maschinenbau
- **Clipverschlüsse:** Poly-clip System
- **Kältetechnik:** Hochtief Solutions
- **Wiege- und Kassensystem:** Bizerba
- **Hessische Wurstwaren:** Rack & Rüther
- **Spezialitätenwurst:** Bedford Fleischwaren
- **Backwaren:** Kondi-Back, Cafe Kling Bäckerei
- **Transporter:** Volkswagen Nutzfahrzeuge



„Ihnen perfekte Qualität zu bieten, ist tagtäglich unser Ansporn.“ So lautet das Motto der Landmetzgerei Dichtl in Gessertshausen. Das 1933 von Anton Dichtl gegründete Familienunternehmen mit eigener Schlachtung wird heute von Herbert Dichtl und seiner Tochter Petra geführt.

Orientierung am Kunden

Anhand traditioneller Rezepte und neuer Ideen entwickeln wir unsere Produkte ständig weiter, z. B. stellen wir Wurstsorten ohne Phosphat her“, betont Petra Dichtl. Dieser Zusatzstoff soll negative Auswirkungen auf Osteoporose haben und zu Hyperaktivität bei Kindern führen. Besonders wichtig ist die Auswahl der Rohstoffe. Die Tiere stammen nur von kleinen, familiär geführten Erzeugerbetrieben aus der Region. „Kurze Transportwege und artgerechte Tierhaltung sind für uns eine Selbstverständlichkeit“, unterstreicht Herbert Dichtl. Außerdem verfügt die Metzgerei Dichtl

in Gessertshausen über einen eigenen Stall, in dem die Tiere, meist über das Wochenende, eine Ruhezeit haben.

Im Zuge der EU-Zulassung hat das Unternehmen umgebaut und so neue Kapazitäten geschaffen. Während man früher im selben Raum

schlachtete und zerlegte, wurden nun eine klimatisierte Zerlegung, ein weiterer Kühlraum, ein Salami-Reiferaum und eine Hygieneschleuse angebaut. Mit dem eigenen Qualitätssicherungssystem, handwerklicher Tradition und neuen Ideen orientiert sich die Metzgerei an den hohen Anforderungen der Kunden. Die Produkte stammen fast ausschließlich aus der eigenen Produktion. Zudem bietet die Metzgerei ein großes Zusatzangebot an Käse, verschiedenen Weinen und Likören, die von den Kunden gut angenommen werden.

www.metzgerei-dichtl.de

ERFOLGSFAKTOREN

- Traditionelle Rezepte
- Eigener Stall
- Rohware regionalen Ursprungs
- Umfangreiches Spezialitätenangebot

Sehen und gesehen werden

Nach dem Umbau der Räumlichkeiten erstrahlt die Metzgerei Geiser in Gernsbach in neuem Glanz. Dank der offenen Küche können die Gäste bei der Zubereitung ihrer Gerichte zusehen.

Wer aufhört, besser zu werden, der hat aufgehört, gut zu sein.“ Mit diesen Worten wollten Steffen Geiser und seine Lebensgefährtin Regina Rothenberger besser werden und haben sich ihren lang gehegten Traum erfüllt: einen Komplettumbau und die radikale Erneuerung ihrer alten Metzgerei in Gernsbach. „Das war eine echte Herausforderung: Die Räumlichkeiten mussten entkernt und neu gegründet werden. Das hat den Umbau sehr aufwendig gemacht“, so der Berater Uwe Dörner von Ladenbau Aichinger. Schon auf der Süffa konnte sich Steffen Geiser

von seinem neuen Laden überzeugen – am 09.02.2012 wurde schließlich die Eröffnung gefeiert. Komplett neu eingeteilt, zeigt sich der

Laden hell und modern, ohne dabei an Bodenständigkeit einzubüßen. „Das Konzept mit der offenen Küche im Rückbereich kommt sehr gut an“, freut er sich. Die Kunden können vom Sitzbereich aus bei der Zubereitung der Gerichte zusehen. „Dem Team macht es Spaß, in einem schönen Umfeld zu arbeiten. Das überträgt sich auch auf die Kunden“, ist Steffen Geiser überzeugt. www.feines-vom-geiser.de



ERFOLGSFAKTOREN

- Neue Räumlichkeiten
- Präsentation auf der Süffa 2012
- Sitzbereich mit Blick in die offene Küche

Reifeprüfung bestanden

Nach maximal sechs Wochen Zeit, ausreichender Luftfeuchtigkeit und optimalen Temperaturbedingungen können Kunden der Metzgerei Verwaayen in Emmerich am Rhein ein Urteil abgeben – mit Hilfe eines eigenen Reifeschranks erhält schonend gereiftes Fleisch bei der geschmacklichen Prüfung von ihnen Bestnoten.

Seit eineinhalb Jahren hat die Metzgerei Verwaayen in Emmerich am Rhein, nahe der niederländischen Grenze, eine neue „Attraktion“: Hier reifen Rinderrücken oder Kalbsattel sichtbar für die Kundschaft in einem Reifeschrank von KBS. „Wir wollten die Metzgerei für die Kundschaft interessanter gestalten und auch dem wachsenden Gourmetanspruch entgegenkommen“, begründet Metzgermeister Martin Verwaayen die Anschaffung. Bei 2°C und 80 % Luftfeuchtigkeit erhält z. B. Rindfleisch den letzten Schliff. Aufgrund von Trocknungsverlusten von bis zu 20 % verliert das Fleisch beim Braten zudem weniger Flüssigkeit, dennoch bleibt es saftig, erhält eine natürliche rote Farbe und eine zarte Konsistenz, die auch die Kunden zu schätzen wissen. Die zahlreichen, positiven Reaktionen sind auch ein Zeichen der guten Beratung. „Mit Sicherheit besteht hinsichtlich der Trockenreifung bei manchen Kunden

Martin Verwaayen (r.) ist mit der Zusammenarbeit mit Daniel Brocks (l.) sehr zufrieden.

noch Aufklärungsbedarf, aber die fachliche Kompetenz ist vorhanden“, bringt es Daniel Brocks, Geschäftsführer des Fachhandels für Nahrungsmitteltechnik Brocks, auf den Punkt.

TRADITIONSREICH

Neben neuartigen Waren sind auch traditionelle Produkte gefragt, die in dem nieder-rheinischen Betrieb täglich frisch zubereitet werden. „Rund 70 % unserer Waren stammen aus eigener Produktion. Auf diese Weise heben wir uns auch von anderen ab“, erzählt Martin Verwaayen, der die Metzgerei bereits in der dritten Generation führt. Gerne greifen die Kunden zu regionalen Spezialitäten wie luftgetrockneten Mettwürstchen. So bunt gemischt wie das Sortiment, das auch eine kleine Auswahl an selbstgemachten Salaten umfasst, ist auch die Kundschaft: von jungen Hausfrauen über Niederländer bis hin zu alteingesessenen Emmerichern. Viele gelangen durch Mund-zu- Mund-Propaganda in die Metzgerei, da diese versteckt in einem Wohngebiet liegt. „Unsere Produkte werden nicht vergessen“,

merkt Martin Verwaayen an, dessen Fokus nicht auf Zusatzgeschäften wie einem Party-service oder einer Heißen Theke liegt: „Weniger ist manchmal tatsächlich mehr! Ich konzentriere mich lieber auf eine Sache richtig“, resümiert er und wird damit seinem Grundprinzip gerecht: „Mit Liebe Wurst machen!“ **sar 46446 Emmerich am Rhein**

KONZEPT

METZGEREI VERWAAYEN – EMMERICH AM RHEIN

Traditionsreiche Metzgerei mit täglicher Wurstproduktion nach Familienrezepten. Mit einem Reifeschrank als zusätzlichen Anziehungspunkt im Geschäft wird sie dem Gourmetanspruch gerecht.

ERFOLGSFAKTOREN

- 70 % Warenanteil aus Eigenproduktion
- Alleinstellungsmerkmal durch Reifeschrank
- Familiäre Atmosphäre
- Persönliche Beratung und freundlicher Service





Neuer Boden zum Feiertag

Ein guter Boden ist die Basis für den Erfolg. Da der Metzger Dieter Roßmann dies weiß, holte er sich bei der Neugestaltung seiner Produktionsräume auch einen zuverlässigen Partner dafür mit ins Boot.



Dieter Roßmann steht auf MMA-Boden: Tolle Optik und leichte, sichere Reinigung sind ihm wichtig.

ERFOLGSFAKTOREN

- Belieferung aus der eigenen Landwirtschaft
- Partyservice
- Neugestaltete Produktionsräume mit Silikalfußboden
- Bodenständige Produkte

KONZEPT

METZGEREI DIETER ROSSMANN – MODAUTAL

Produziert wird selbst, wobei die Metzgerei vom eigenen landwirtschaftlichen Betrieb versorgt wird. Das Sortiment umfasst eine große Auswahl, auf ausgefallene Varianten wird jedoch bewusst verzichtet.



Der neue Boden ist auch bei Nässe rutschfest und lässt sich dank der fugenlosen Oberfläche leicht reinigen.

Dieters Wurst- und Fleischladen“ in Modautal, etwa 15 km südlich von Darmstadt, feiert in diesem Jahr seinen 25. Geburtstag. Entstanden ist die Metzgerei aus einem Ab-Hof-Verkauf. Noch immer ist es ausschließlich der eigene landwirtschaftliche Betrieb, der die Metzgerei beliefert. „Wir produzieren selbst und kaufen nichts zu“, sagt Dieter Roßmann. Auf seinem Hof mit 130 ha Land hält er heute 250 Rinder und 500 Schweine. „Wöchentlich werden im Schnitt 16 Schweine geschlachtet“, erzählt er. Und was er daraus macht, soll vor allem bodenständig und frisch sein. Deshalb bietet er ein gut strukturiertes Sortiment an Fleisch und Wurstwaren an: „Frische ist mir wichtiger als große Auswahl.“ So liegen in der Auslage sieben Sorten Frischwurstaufschnitt: „Gerne mit Paprika, auch mit Champignons, aber auf Brokkoli und ausgefallene Varianten verzichte ich.“ Einen guten Ruf hat sein Partyservice, bei dem vor allem Fleischgerichte wie Schnitzel und Hacksteaks nachgefragt werden.

GUTE BASISARBEIT

„Wir haben nicht geahnt, dass unser Geschäft derart gut wächst“, gibt Dieter Roßmann zu. In der Produktion sind sie heute zu viert, im Verkauf ebenso – seine Frau mitgezählt. Ein weiterer Angestellter unterstützt ihn auf dem Hof. Weil der Betrieb natürlich gewachsen ist, sei die Raumsituation etwas beengt. Sicheres Arbeiten sei deshalb umso wichtiger für ihn und

seine Mitarbeiter – und das beginnt für Dieter Roßmann beim Boden: Fein gemacht zum diesjährigen Geburtstag wurde dieser Ende 2011. Das betraf den Boden im Bestand, d.h. die Wurstküche mit Räucherammer, den Schlachtraum, das Lager und den Boden im Neubau mit Kühlhaus und Zerlegeraum. Für die insgesamt zu beschichtenden 130 m² kam nur ein MMA(Methylmethacrylat)-Boden in Frage, denn im Bestand hatte er bereits einen solchen Reaktionsharzboden, der aber über 15 Jahre alt war und jetzt ausgedient hatte. Dieter Roßmann ist von diesen Böden überzeugt: Gut sei ihre geschlossene, fugenlose Oberfläche, die wunderbar sauber zu halten sei, sie sind rutschfest und sehen zudem schön aus. Nicht zu vergessen: Die Verlegung geht schnell und die Böden sind nach zwei Stunden voll belastbar.

DIE RICHTIGE WAHL

Dieter Roßmann nahm mit dem Verlegebetrieb von Oliver Schmidt, Kunststofftechnik Schmidt, aus Bechtheim Kontakt auf. Dieser bot ihm Bodenvarianten mit Harzen von Silikal an. Drei Monate später war der Boden in der Metzgerei „geburtstagsfein“ – auch an den kleinen kniffligen Stellen: So wurde unter der Tür zwischen Kühlraum und Flur eine Fuge mit Silikal F 10 eingebaut, welche Risse des Bodens, die durch die Temperaturdifferenzen entstehen können, verhindert. Die vielen Rinnen und Abläufe wurden vor der Beschichtung ringsherum keil-

förmig eingeschnitten. Nach dem Grundieren mit leichter Abstreuerung wurden sie mit einem flexiblen Silikal RV 368 Mörtel vergossen, welcher bündig mit überbeschichtet wurde. Dieses Verfahren soll das Eindringen von Wasser in den Beton verhindern, für den Fall, dass die Verbindung zwischen Beschichtung und Edelstahl undicht werden sollte.

Um Spannungen zwischen Wand und Boden abzufangen, erfolgte ein Wandanschluss mittels Kehle direkt auf die Fliesen. Die Kehle wurde aus der flexibel eingestellten Hohlkehlpaste HK 21 hergestellt, welche gebrauchsfertig ist und auf der Baustelle nur noch mit dem gewünschten Sand gemischt werden muss. Grundiert wurde vorher mit der Zugabe von Additiv M, damit die Kehle optimal auf den Fliesen haftet. Der Verleger Oliver Schmidt lobt Silikal: „Ich arbeite seit 2005 mit diesem Unternehmen zusammen und bis heute kam nicht eine einzige Bestellung falsch. Es geht auch immer unkompliziert – heute bestellt, morgen da. Ich habe meine Ansprechpartner und weiß, dass ich mich auf sie verlassen kann. Das Handling ist einfach und sie reagieren schnell und flexibel.“ Dieter Roßmann ist ebenfalls zufrieden. „Dieters Wurst- und Fleischladen“ hat einen Boden, der sich beim Geburtstag – und auch darüber hinaus – sehen lassen kann. Denn ausgestattet mit den Rutschhemmstufen R 10 und R 12 ist dieser Belag eine sichere und saubere Basis für den weiteren Metzgererfolg.

www.dieters-wurstladen.de



(l.) Gegen die Spannungen zwischen Wand und Boden: Der Wandabschluss erfolgte mittels Kehle direkt auf die Fliesen, möglich dank Silikal Hohlkehlpaste HK 21. (M.) Metzgermeister Dieter Roßmann beim Arbeiten auf dem neuen Boden. (r.) Kleine Tricks mit großer Wirkung: Zwischen Kühlraum und Flur wurde eine Fuge mit Silikal F 10 eingebaut, die Risse des Bodens durch die Temperaturdifferenzen verhindert.



IMMER NAH AM KUNDEN

Der Wunsch vieler Verbraucher nach küchen- und essfertigen Speisen oder einem abwechslungsreichen Frühstücksangebot nimmt stetig zu. Für mobile Unternehmer befinden sich lukrative Ziele auf Wochenmärkten und vor allem dort, wo es keine optimale Lebensmittelversorgung gibt.



Lauf Experten betreibt jeder zehnte fleischerhandwerkliche Betrieb eine mobile Verkaufsstätte. Während der Fahrverkauf im Tourendienst vor allem in ländlichen Regionen stattfindet und dort Versorgungslücken schließt, dominieren in Städten Verkaufsmobile auf Wochenmärkten, auf denen mehrere Fleischer oder Direktvermarkter mit ihren regionalen Spezialitäten vertreten sind. Auf rund 3.300 Wochenmärkten bundesweit sind mobile Verkaufseinheiten ein zusätzlicher Anziehungspunkt. Jeder zweite Haushalt nutzt diese Einkaufsmöglichkeit, schätzen Statistiker. Der Umsatz des mobilen Verkaufs, der im Fleischerhandwerk damit erzielt wird, geht weit in die Millionen, wobei sich die Direktvermarkter in den letzten Jahren auch einen stattlichen Anteil davon sichern konnten. Während das Wachstumspotenzial auf Wochenmärkten rela-

tiv gut genutzt wird, bietet der mobile Verkauf auf dem Land noch beträchtliche Potenziale. Um Billigsupermärkten und Discountern mit Fleisch- und Wurstwaren regionaler Herkunft Paroli zu bieten und den Verbraucher von deren hoher Qualität zu überzeugen, ist der mobile Verkauf für Fleischerfachgeschäfte immer eine sinnvolle Alternative – gerade nach den Lebensmittelkandalen in der Fleischindustrie der vergangenen Jahre. Weitere Umsatzpotenziale bieten sich an der Peripherie von Ballungsräumen an. In dort ansässigen Gewerbeparks arbeiten viele Menschen, denen nur eine begrenzte Auswahl an Frühstücks- und Mittagsangeboten zur Verfügung steht, was auch an der schlechten Infrastruktur dort liegt. Weitere lukrative Standorte sind hochfrequentierte Durchgangsstraßen oder Parkplätze von Schulen, Behörden oder Universitäten.

Fotos: Theimer, Borco-Höhns



Winter Fahrzeugtechnik



Anhängler-Center Wörmann



Kiesling Kühlfahrzeuge

Erfolgreich im mobilen Verkauf ist nur, wer innovativ denkt und ständig neue Produkte und Gerichte anbietet. Denn: Auswahl und saisonale Produkte sind für die Kunden wichtig, wenn das Verkaufsmobil akzeptiert werden soll. Wer schlecht vorbereitet ist, kann auch schnell scheitern. Die Erfolgskriterien des mobilen Geschäfts, das Know-how der Neukundengewinnung, der guten Präsentation und die Schulung des Personals sind wichtige Grundlagen, damit es klappt. In der *Borco-Höhns Akademie* etwa erhalten Unternehmer wichtige Informationen. Fachberater erarbeiten mit den Kunden einen kompletten Tourenplan, um den Fahrverkauf schnell ins Rollen zu bringen. Aktuell stellt das Unternehmen seine Leichtbaufahrzeuge in den Mittelpunkt des Interesses. Alle haben ein reduziertes Gesamtgewicht, ohne dabei die Sicherheit, Funktion, Ausstattung und Optik zu vernachlässigen. Gerade bei größeren Fahrzeugen lassen sich durch Leichtbau Nutzlastvorteile und Verbrauchsreduzierungen erzielen. Um dieses Ziel zu erreichen, achtet das Unternehmen auf eine funktionierende Prozesskette: Vertriebsmitarbeiter und Techniker erstellen mit dem Kunden ein bedürfnisgerechtes Konzept, das individuell umgesetzt wird. www.borco.de

WEITERE NEUHEITEN

Auch andere Hersteller bieten Verkaufsfahrzeuge und -formen für mobile Einsätze und den Transport an. Nachfolgend werden einige Neuheiten in alphabetischer Reihenfolge vorgestellt:

Beim Kühlkoffer-Anhänger Typ IK von *Barthau Anhängerbau* sind nicht nur die Anhängerwände, sondern auch die Decke und der Boden isoliert. Für einen konstanten Temperaturbereich sorgt ein leistungsstarkes Standkühlungsaggregat. Bei regelmäßigem Einsatz des Anhängers zur Vermarktung von Fleisch ist die Ausrüstung mit einer Rohrbahnanlage nach EU-Norm hilfreich. Diese lässt sich mittels Rohrbahnanschluss direkt an die Rohrbahnen in der Metzgerei anschließen und ermöglicht so einen einfachen Transport von hängendem Fleisch. Kurze Abstände zwischen den Sicherheitsbügeln verhindern ein Verrutschen des Transportguts während der Fahrt. Das Kühlgerät schaltet sich beim Öffnen der Tür automatisch kurz ab, so lange der Anhänger geöffnet ist, sodass die Innentemperatur im Anhänger konstant niedrig bleibt. www.barthau.de
Viele tausend Verkaufsfahrzeuge hat *G. Fischer Fahrzeuge* bereits hergestellt. Das Sortiment umfasst u.a. kleine Verkaufsanhänger, Verkaufsmobile und Verkehrsfahrzeuge auf Sattelschlepperbasis. Darüber hinaus bietet das Unternehmen alle gängigen Finanzierungsmöglichkeiten, von Miete über Leasing bis zum Kauf. Bundesweit verteilte Vertriebs- und Servicestützpunkte garantieren schnelle Serviceleistungen, z. B. Reparaturen und stellen Leih- und Mietfahrzeuge bereit. www.fischer-fahrzeuge.de
Für Neueinsteiger hat *Gamo Verkaufsfahrzeuge* den Freshmaster 290 Kastenwagen im Angebot, ein kompaktes, wendiges Kühlthekenmobil, das die Fahrzeuggröße

eines Transporters (Renault Master) bis 3,5 t hat und mit einem normalen PKW-Führerschein fahrbar ist. Kühltheke und -truhe fassen ca. 200 kg Frischware und 200 kg ungekühlte Räucherwaren. Weitere Merkmale sind der Durchgang vom Fahrerhaus, die Klappenöffnung von innen, die tiefbauende, kundenfreundliche Kühlthekenpräsentation, das inkludier-

te Hygienepaket mit Warmwasser sowie die mobile Stromversorgung. Zudem bietet der Hersteller eine Reihe von Serviceleistungen, z. B. Starthilfe mit Verkäuferschulung oder Hilfe bei der Tourenplanung. www.gamo.de
Kiesling Kühlfahrzeuge hat in Zusammenarbeit mit dem TÜV in Ulm in einer Vergleichsfahrt Verbrauchsmessungen bei kleinen

Kühlfahrzeuge
Direkt vom Hersteller
Kühlaufbauten & Kühlanhänger
KRESS

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

Bringen Sie Ihr Geschäft auf Touren:

- Hochwertige Serienmodelle und Sonderanfertigungen vom Marktführer
- Inzahlungnahme Ihres Gebrauchten
- 24 Stunden-Service / 365 Tage im Jahr
- Testjahr, Miete, Leasing
- Akademie für Seminare und Schulungen
- Infobroschüre Tourenplanung

Fahrzeugwerk Borco-Höhns GmbH & Co. KG
Industriestraße 1-3, 27356 Rotenburg (Wümme)
Telefon: 04261 671-0, Telefax: 04261 671-197
E-Mail: info@borco.de, www.borco.de

BORCO HÖHNS

Made in Germany seit 1975

NEU im Programm **Interesse an einem Zusatzgeschäft?** **GAMO Mobile Geschäftsideen**

Freshmaster - SM 290

- leistungsfähige Kühltheke
- kompakt und wendig
- komplett ausgestattet
- kleiner Führerschein bis 3,5 t
- OPTIMOBIL-Stromversorgung für längeren Überlandverkauf

... auf Wunsch auch mit Tourenaufbau-Paket

GAMO Fahrzeugwerke GmbH Tel.: 0751 - 306 11 0 GAMO Althenburg Tel.: 0 34 47 - 510 66 0
Kornstraße 55 Fax: 0751 - 306 11 50 Am Ober Lößener Chaussee 8 Fax: 0 34 47 - 510 66 20
06124 Rorstorf Email: info@gamo.de 06627 Lohde / OT Oberlößnitz Email: althenburg@gamo.de www.gamo.de

Fotos: Winter Fahrzeugtechnik, Anhänger-Center Wörmann, Kiesling Kühlfahrzeuge



G. Fischer Fahrzeuge



Gamo Verkaufsfahrzeuge



Borco-Höhns

Kühlfahrzeugen durchgeführt. Getestet wurden ein VW Crafter mit Kühlaufbau und 2,5-l-Motor (160 PS) und ein VW T5 mit dem Coolly®-Aufbau, motorisiert durch einen 2-l-Motor (140 PS). Beide Fahrzeuge waren hinsichtlich des Ladevolumens vergleichbar, unterscheiden sich aber in der Höhe und im Gewicht, was sich im Verbrauch niederschlägt: Auf 100 km kombinierter Überland-/Autobahnfahrt verbrauchte der VW Crafter mit Kühlaufbau 16,26 l, der VW T5 mit Coolly 1750-Aufbau kam auf 13,84 l, was einen Verbrauchsunterschied von fast 2,5 l ausmacht. Als Ursache dafür ist die geringere Windangriffsfläche ausschlaggebend.

www.kiesling.de

Auf der Basis des VW T5 präsentiert Kress Fahrzeugbau die neue Kühlfahrzeugserie CoolMax. Die Fahrzeuge mit zulässigem Gesamt-

gewicht von 3.500 kg gibt es in drei Ausführungen, dem CoolMax S mit 1.400 kg Nutzlast, dem CoolMax M mit 1.350 kg Nutzlast und einem Radstand von nur 3.250 mm und dem CoolMAX L für bis zu fünf Europaletten bei einer Nutzlast von 1.120 kg. Sie sind mit HACCP-/ATP-zertifizierten Aufbauten ausgestattet und durch die geraden Wände aus isolierstarken Durolite®-Paneelen mit glatten, geschlossenen Oberflächen leicht zu reinigen. www.kress.eu

Mit dem Stadtlieferwagen Citan erweitert Mercedes-Benz die Transporterfamilie ab Herbst 2012 um eine weitere Baureihe. Neben Vario, Sprinter und Vito soll der Citan den Van-Markt in der unteren Gewichtsklasse bereichern. Angeboten als Kastenwagen, Kombi und Mixto in verschiedenen Längen- und Gewichtsvarianten verfügt das robuste Modell

über ein breites Einsatzspektrum im gewerblichen Bereich. Aspekte wie ein großer Laderaum bei kleinen Abmessungen, Fahrdynamik bei niedrigem Kraftstoffverbrauch und entsprechend geringe CO₂-Emissionen wurden beachtet. www.mercedes-benz.com

Individuelle Lösungen zu Sonder- und Spezialfahrzeugen für den Einsatz im Partyservice bietet Winter Fahrzeugtechnik. Das Unternehmen führt spezielle Innenauskleidungen für den temperaturgeführten Transport empfindlicher und leichtverderblicher Güter für fast alle in Europa erhältlichen Kleintransporter und Kastenwagen. Je nach Bauart des Basisfahrzeugs ist es möglich, die Transporter mit speziellen Trennwänden mit bis zu drei separaten Kammern auszustatten. So können gleichzeitig kalte und warme Speisen mit unterschiedlichen Temperaturanforderungen befördert werden (-20 bis +5°C). Zudem können herausziehbare und höhenverstellbare Zwischenböden, die sich für den Transport von Buffetplatten eignen, eingebaut werden. Da die Kühlanlagen innen liegen, bleiben die Fahrzeuge in ihrer Aerodynamik unbeeinträchtigt und sind tiefgaragen- sowie waschanlagentauglich.

www.winter-kuehlfahrzeuge.de

Um leicht verderbliche Ware wie Fleisch oder Wurst kühl und frisch zu halten, führt das Anhänger-Center Wörmann Kühl- und Tiefkühlanhängermodelle. So gibt es je nach Bedarf und Einsatzbereich Modelle für den Frischdienstbereich bis +2°C oder eine Baureihe, die neben dem Kühlbereich auch den Tiefkühlbereich bis -20°C abdeckt. Ebenso bietet der Hersteller Verkaufs- und Marktanhänger. Dabei können Kunden zwischen preiswerten Großserienlösungen oder einer individuellen Anfertigung wählen. So ist z. B. ein Metzgereianhänger mit Kühltheke wahlweise mit einem Imbissbereich für den Verkauf von warmen Speisen kombinierbar. Wörmann bietet zudem eine Auswahl an Gastrogeräten, ob zur Installation im Imbiss- oder Verkaufsanhänger oder für den stationären Einsatz in der Fleischerei.

www.woermann.eu



Kress Fahrzeugbau



Barthau Anhängerbau

CHECKLISTE FÜR DEN KAUF EINES VERKAUFSFAHRZEUGS

- Bauweise, Materialien und Verarbeitung sind entscheidend für den Nutzwert, die Werterhaltung und den Wiederverkaufswert eines mobilen Geschäfts. Liegen ausführliche Informationen über die ausgewählte Fahrzeugmarke vor?
- Ist der Hersteller, bei dem das Fahrzeug erworben werden soll, zertifiziert?
- Liegt eine schriftliche Bestätigung darüber vor, dass die DIN 10500 (Hygieneanforderungen für Verkaufsfahrzeuge) verbindlich eingehalten wird?
- Liegt ein ausführliches Bedienungs- und Servicehandbuch für das Fahrzeug vor?
- Wie lang ist die Garantiezeit?
- Hat der Hersteller sofort verfügbare Mietfahrzeuge, damit die geschäftliche Mobilität im Notfall gewährleistet ist?
- Gibt es einen 24-Stunden-Kundendienst und Ersatzteilservice?
- Verfügt der Hersteller flächendeckend über leistungsfähige Servicestützpunkte, -partner und einen mobilen Kundendienst?
- Bietet das Unternehmen Unterstützung oder Kooperationspartner für den Erfolg an, z. B. Fachseminare, Schulungen oder Werbung?

(Quelle: Borco-Höhns)

Kleine

Köstlichkeiten große Wirkung!



- mehr als 300 Seiten mit Rezepten, Tipps, Ideen und Vorschlägen für Ihre Feste, Partys und vielerlei Gelegenheiten
- 270 Rezepte von einfach und schnell bis exotisch und ausgefallen
- in einem hochwertigen Ordner mit herausnehmbaren Innenseiten
- Unentbehrlich für alle, die gerne Gäste verwöhnen wollen.

€ 138,-

Einfach ausfüllen

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

Ja, ich bestelle zur umgehenden Lieferung
_____ Exemplar(e) „Kleine Köstlichkeiten“
zum Preis von € 138,- pro Exemplar inkl. MwSt., inkl. Versand.

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



oder Sie besuchen einfach unseren Internet-Shop:
www.blmedien.de

Name / Vorname

Straße / Nr.

PLZ / Ort

Datum / Unterschrift

FH 2/2012

Die Bestellung kann innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, E-Mail) oder durch Rücksendung der Ware widerrufen werden. Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung der Ware an die B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG.



IDEEN FÜR DEN „FAULEN“ KUNDEN

Wer eine Metzgerei betreibt, sollte seinen Kunden heute mehr als Schnitzel, Salami und Co. bieten können. Wer mit einem ideenreichen und zugleich „convenienten“ Sortiment aufwarten kann, wird die Nase vorne haben.

Aufgrund des gesellschaftlichen Wandels ändern sich die Bedürfnisse der Menschen und der Convenience-Trend entwickelt sich weiter. „Tütensuppen und Fertiggerichte aus der Dose sind von gestern: Frische Lebensmittel in hoher Qualität sind die wichtigen Rohstoffe in der schnellen Küche von heute“, weiß Alexandra Linek, zuständig für das Marketing bei *Nubassa Gewürzwerk*. Zudem erwarten die Verbraucher immer mehr Vielfalt, Abwechslung und exotische Geschmackswelten auf dem Teller.

Fleisch gehört zu den Hauptnahrungsmitteln. Deshalb lässt sich besonders mit Fleischvariationen wie marinierten Steaks, paniertem Schnitzel, gefülltem Braten oder vielfältigen Wurstsorten ein erfolgsversprechendes und gewinnbringendes Sortiment zusammenstellen. „Sie sind z. B. mit unseren 70 verschiedenen Gewürzmischungen oder den Quicksoft-Marinaden, die es in über 40 Geschmacksrichtungen gibt, einfach, schnell und gelingsicher zubereitet“, erklärt Alexandra Linek. Für ein einfaches Schneiden der Fleischteile



Treif Felix



l.: Schomaker Wrapmaid
m.: Miveg Fackelmaster KK2006
r.: Maja ESB 4434 SH

bietet Maja-Maschinenfabrik eine Schneidemaschine mit Rundmessern. Die ESB 4434 SH z. B. schneidet alle erzeugten Portionen in der gleichen Stärke für eine gleichmäßigere Gärung.

AUFGESPIEBT

Lars Kracker, Geschäftsführer von Miveg weiß: „Der Spieß – ob als Fleisch-, Geflügel-, Käse- oder Gemüsespieß – ist ein fester Bestandteil des Sortiments in Metzgereibetrieben geworden, in Verbindung mit dem Ausbau der BBQ-Saison ist er sogar ein ganzjähriges Thema.“ Um auch kleineren Betrieben eine variable Herstellung bei kleinen Produktionsmengen zu ermöglichen, hat Miveg eine Reihe von Maschinen entwickelt. Der Fackelmaster KK2006 z. B. ist ein Gerät zur Wicklung von Grill-, Nackenfleischfackeln oder Ringelknacker.

Für die schnelle und genaue Vorportionierung der Spießzutaten ist ein Allzweckschneider optimal. „Der kompakte Würfel- und Streifenschneider Felix z. B. kann neben Fleisch und Wurst auch Speck und Schinken, Käse, Gemüse, Obst oder Fisch verarbeiten“, beschreibt Ingo Pütz, Leiter im Direktvertrieb bei Treif, das Produkt. Die Beschickung erfolgt dabei ohne Vorschneiden.

Die Wrapmaid von Schomaker Convenience Technik macht es möglich, auch bisher nicht wickelbare Produkte zu verarbeiten, z. B. die Umwicklung von gekochten Kartoffeln mit Bacon, von gegartem Chicorée mit Kochschinken und von Kirschtomaten mit Speck oder Rohschinken. Das Gerät kann auch durch die Erweiterung, mittels einer weiterentwickelten Falteinrichtung, als Rouladen-Wickelmaschine eingesetzt werden.

ZUM MITNEHMEN

Helmut Müller, Marketingleiter der Hagesüd Interspace sieht einen großen Trend zu Fleischgerichten, die regional und traditionell hergestellt oder auch flankierend mit landesspezifischen oder international gängigen Gerichten vermarktet werden. „Als Beispiel hierzu möchte ich Bolognese nennen. Diese kann komplett in der Fleischerküche vorbereitet, vorgekocht und inklusive Nudel- oder Spätzlevariationen verzehrfertig bereitgehalten werden.“ Aus der Grundmasse lassen sich leicht die Variationen Lasagne Classico, Chili con Carne oder Wraps herstellen.

„Besonders im Fleischerfachgeschäft erwartet der Kunde Produktideen, die seiner Kernkompetenz entsprechen. Also Fleisch, das con-

venience-gerecht mit den entsprechenden Zutaten verzehrgerecht serviert wird – auch zur Mitnahme, damit es zu Hause in der Backröhre fertig gegart oder wieder erwärmt wird“, glaubt Helmut Müller von Maja-Maschinenfabrik, und Wilfried Wittkamp weiß: „Wichtig ist, dass

der Metzger seinem Angebot eine individuelle Note gibt. Denn in erster Linie sucht der Verbraucher das Fachgeschäft auf, um eine gute Fleischqualität zu erhalten. Die Produkte müssen schmackhaft sein – am liebsten wie hausgemacht.“

Bernadette Wagenseil



DREI MAL DREI HAMBURGER

macht neunmal klug mit der energiesparenden und qualitätserhaltenden Brattechnik von **silex®**

Eine spezielle Oberflächenveredelung unserer Bratplatten durch DURANEL®+plus Easy Clean in Verbindung mit der digitalen silex®-Steuerung wirkt effizient und effektiv in puncto Energie und Wirtschaftlichkeit. Leistung mit Klasse – für mehr Rendite.

www.silex-de.com



Grill-Machines
Waffle-Bakers
Snack-Concepts



Doppel-Kontakt-Braten
mit der S-Klasse – Modell S161K



ROHWURST IN REKORDZEIT

Rohwurst wird traditionell aus rohem Fleisch hergestellt. Die Wurst wird mehrere Wochen lang gereift und abgetrocknet. Die lange Reifezeit und die Gewichtsverluste sind ein hoher Kostenfaktor. Nun gibt es ein Verfahren, bei dem die Rohwurst deutlich preiswerter hergestellt werden kann – und das innerhalb von zwei Tagen.



Das von Van Hees entwickelte Rohwurstkonzept Primal® Ferma Quick, das es ermöglicht, Rohwurst innerhalb von zwei Tagen herzustellen, basiert auf der von Prof. Lothar Leistner entwickelten Hürden-technologie, das sich mit den mikrobiologischen Einflussgrößen auf die Stabilität und die Haltbarkeit eines Produkts beschäftigt. Der Entwicklung des Schnellreifeverfahrens gingen viele Monate des Forschens und Testens voraus. Die Hürdenbausteine wie pH-Wert, Konservierungsstoff, Lagerung oder Bakterienflora wurden daher im Vorfeld eingehend analysiert. Untersucht wurde auch, wie man mit Gütezusätzen den aw-Wert so weit senken kann, dass er den Verderb verhindert. Das Ergebnis war eine Umhüllung der Rohwurst im Sterildarm, ein ungewohnter Weg der Trocknung und eine neue Rezeptierung.



1. GTF in den Kutter geben.
2. Gefrorenes in den Kutter geben.
3. Zugabe von Primal Ferma Quick FP 8, Kulturen und Van Hees Meat Stabil DF.
4. Zugabe von Aromix Rotwein intensiv.
5. Speck in den Kutter geben.
6. Primal Ferma Quick GW 35 zufügen.

STERILER DARM

Die Rohwurst wird im Sterildarm abgefüllt, damit keine Feuchtigkeit von innen nach außen dringt. So gibt es keine unerwünschten Oberflächenbeläge. Ein Vorteil liegt auch darin, dass der Sterildarm wesentlich billiger ist als der üblicherweise verwendete Faserdarm.

Da die Salami im Sterildarm nicht trocknen kann, musste ein Weg gefunden werden, die Trocknung schon vorwegzunehmen. Daher wird gefriergetrocknetes Fleisch verwendet, das einer Abtrocknung von etwa 9 % entspricht. Zudem enthält die Rohwurst mit Primal Ferma Quick GW 35 die entsprechende Menge an Trockenstoffen. Dabei gilt: je mehr Trockenstoffe, desto weniger Feuchtigkeit ist im Produkt, und je weniger Feuchtigkeit, desto stabiler ist es.

FESTGELEGTER FETTGEHALT

Zu Beginn der Herstellung einer normalen Salami liegt der Fettgehalt erst bei 24 - 25 %. Durch den Wasserverlust und die damit verbundene zunehmende Konzentration steigt der Fettgehalt im Endprodukt auf etwa 34 - 35 %. Bei dem neuen Rohwurstsystem wird dieser Fettgehalt durch die Rezepturierung schon vorweggenommen, die Fettkomponenten sind so hoch dosiert, dass die analytischen Werte des Endprodukts von Anfang an gegeben sind. Wenn die Rohwurstmasse in die Hülle geht, hat sie schon die Analysenwerte von einer Ware, die 14 Tage gereift ist. Der aw-Wert liegt bei 0,94, das entspricht dem Wert von Stapelware.

SICHERE HERSTELLUNG

Die Produktreihe Primal gehört zur historischen Produktfamilie unter den Rohwurstpräparaten von Van Hees und ist ein wesentlicher Bestandteil des Ferma Quick Rohwurstsystems. Diese Starter- und Schutzkulturen sind meist Mischkulturen aus hoch spezialisierten Bakterienstämmen. Sie nehmen im komplexen System von Rohwurst viele wichtige Aufgaben wahr: Sie säuern die Wurst ab, sorgen für eine intensive Pökelfarbe und den typischen Rohwurstgeschmack. Zusammen mit Primal Rohwurst-Reifemitteln und speziellen Würzungen bieten Starter- und Schutzkulturen vorteilhafte Komplettlösungen, die für einen optimalen Reifeverlauf bei unterschiedlichen Rohwurst-Spezialitäten sorgen.

Zu den Vorteilen der Starterkulturen Primal rapid zählen die sichere Absenkung des pH-Wertes, die reproduzierbaren Fermentationsprozesse, eine optimale Farbbildung und eine intensive und typische Geschmacksgebung. Ein verringertes Hygienrisiko und die Unterdrückung unerwünschter Mikroorganismen sind ebenso gewährleistet wie eine verkürzte Fermentationszeit und die Verringerung der Produktionskosten durch weniger Fehlerfermentation.

Die Schutzkulturen Primal Protec K schützen wirksam vor unerwünschten Mikroorganismen wie Listerien und Salmonellen, und sorgen dafür, dass die Rohwurst so appetitlich riecht, schmeckt und aussieht, wie die Kunden es erwarten.

Fertig gereifte Rohwürste dieses Segments haben in der Regel einen pH-Wert von 4,9 bis 5,1. Diesen pH-Wert kann man durch die

Kontinuierlich beste Qualität.



3 Uhr



7.45 Uhr



11.53 Uhr



19.02 Uhr



23.10 Uhr

Auf die kontinuierliche Transferanlage **TF4000** aus dem Hause FESSMANN können Sie sich verlassen: neben bester, gleichbleibender Qualität beim Räuchern, Bräuen und Abkühlen garantiert Ihnen das Multitalent minimale Produktionskosten und flexible Einsatzmöglichkeiten.
Für Ihren Vorsprung!

FESSMANN GmbH und Co KG

Herzog-Philipp-Straße 39
D-71351 Winnenden
Telefon 07195 701-0
www.fessmann.de



Leading in smoking technologies



7



8



9

7. Frisches Fleisch zugeben/ 8. Salz zugeben/ 9. Die fertige Wurstmasse

Fermentation der Zucker durch Starterkulturen erreichen. Beim Primal Ferma Quick Rohwurstsystem findet die Absenkung des pH-Wertes durch das in Primal rapid enthaltene GDL direkt statt. Das Umröten erfolgt innerhalb von sechs Stunden bei 30°C bzw. innerhalb von acht Stunden bei 28°C und voller Feuchte. Danach werden

die Rohwürste auf 4°C abgekühlt. Die Reifezeit lässt sich so von zwei Wochen auf 48 Stunden reduzieren. Das Ergebnis ist ein Produkt mit typischer Rohwurstsensorik. In Sterildarmware treten keine Gewichts- bzw. Lagerverluste auf. Die Herstellung ist schneller und kostengünstiger, die Darmkosten sind geringer und es entstehen keine Oberflächenbeläge. Da die

Rohwurst ohne Reifekammer produziert werden kann, spart der Hersteller Anlagen und Investitionen. Darüber hinaus gibt es keine „Hütchenbildung“ bei Pizzatoppings. Auch die Lieferbereitschaft ist signifikant erhöht. Schließlich gewährleistet das Primal Ferma Quick Rohwurstsystem eine sichere Herstellung ohne Reifefehler.



10



11

10. Die Wurstmasse innerhalb von 30 Minuten im Sterildarm abfüllen/ 11. Fertige Rohwurst

HÜRDENBAUSTEINE:

- ✓ aw-Wert von 0,94
- ✓ pH-Wert von 4,9
- ✓ PA/PE Därme sowie Schutzkulturen für einen optimalen rH-Wert
- ✓ Konservierungsstoff: Natriumnitrit
- ✓ Konkurrenzflora: Schutzkulturen
- ✓ Lagerung: bei unter 7°C (aufgeschnitten)

KUTTERVERFAHREN:

- ✓ GTF in den Kutter geben
- ✓ Gefrorenes in den Kutter geben
- ✓ Primal Ferma Quick FP 8, Kulturen, Van Hees Meat Stabil DF, Aromix Rotwein Intensiv
- ✓ Speck zugeben
- ✓ Primal Ferma Quick GW 35 zugeben, ggf. Gewürz, Knoblauch
- ✓ Frisches Fleisch zugeben
- ✓ Salz, Primal rapid zugeben
- ✓ Füllen innerhalb von 30 Minuten



Den großen Umbau oder Neubau von Produktion oder Laden in einem Fleischerfachgeschäft gibt es meist nur einmal in einer Unternehmergeneration. Damit sich die Pläne später in der Wirklichkeit auch rechnen, steht vor dem Spatenstich die Prüfung von Alternativen und die Prognose der Wirtschaftlichkeit.

BAUEN = GELD + KONZEPT

Die Gründe für einen gewerblichen Neu- oder Umbau sind vielfältig und längst nicht immer von unternehmerischer Vernunft gekennzeichnet. Einmal ist es der Bauherrenwunsch nach einem Denkmal, ein anderes Mal treiben der Amtstierarzt oder die EU-Hygienevorschriften einen Fleischermeister in ein abenteuerliches Bauprojekt. Deshalb sollten vor der Finanzplanung und der ersten Entwurfsskizze grundsätzliche Fragen geklärt werden:

- Ist die Idee zu dieser Baumaßnahme unternehmerisch klug?
- Brauchen wir diese Baumaßnahme überhaupt?
- Wie heißen die Alternativen zu diesem Bauprojekt?

Das übergeordnete Ziel ist nicht ein gelungener Bau, sondern eine positive Geschäftsentwicklung. Daher ist zu hinterfragen: Gibt es den Geschäftserfolg auch ohne den angedachten Bau? Gerade, wenn es um eine Baumaßnahme im Bereich Produktion geht, zeigen sich vielfältige Alternativen: Da kann eine ausgelagerte Auftragsproduktion oder das Modell „Zukaufen beim Kollegen“ den

Druck zum Umbau nehmen und das Risiko mindern. Allorts warten in der Fleischverarbeitung frei stehende Überkapazitäten auf Auslastung. Da sind auch Kooperationen oder Gemeinschaftsproduktionen eine Alternative. Das Aufzeigen und die Prüfung von Alternativen sollte ein branchenkundiger Berater übernehmen, denn die stets sehr früh einsetzende Begeisterung des Bauherren verhindert ansonsten die Betrachtung und objektive Einschätzung von Alternativen.

PROGNOSE BERECHNEN

Wenn die grundsätzliche Entscheidung „Wir wollen bauen“ gefallen ist, braucht der künftige Bauherr für seine Planungssicherheit eine Finanzplanung. Auf der Basis der Kostenschätzung des Architekten wird dann eine Wirtschaftlichkeitsprognose erstellt. Dipl.-Betriebswirt Thomas Detzel aus Nürnberg erklärt das Vorgehen dabei: „Jede Investition beeinflusst die Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Liquidität eines Unternehmens. Die falsche Investition ist meist nur unter großen finanziellen Aufwendungen rückgängig zu machen. Ein bewährtes Instrument zur Entscheidungsfin-

dung ist die Investitionsrechnung. Diese bewertet die voraussichtlichen wirtschaftlichen Auswirkungen einer geplanten Maßnahme vorab.“ Eine solche Investitionsrechnung zeigt die zukünftigen Einnahmen und Ausgaben auf, welche durch die Baumaßnahme – oder eine andere Investition – zu erwarten sind. So kann auch errechnet werden, wann sich die Maßnahme amortisieren wird. Die Kernfragen, auf denen eine solche Prognose basiert, lauten: Wie viel zusätzlicher Umsatz lässt sich durch die Investition generieren? Welche zusätzlichen Kosten entstehen z. B. in den Bereichen Personalkosten, Wareneinsatz oder Energie? Wenn die Wirtschaftlichkeitsberechnung letztendlich „Grünes Licht“ für die Baumaßnahme gibt, geht es an die Finanzierung. Auch hier gilt es verschiedene Finanzierungsalternativen zu prüfen. Wo das Geld wieder zurückfließen wird, gibt es immer auch Kreditgeber oder Investoren. Die Zinsen für Baufinanzierungen sind derzeit besonders günstig. Trotzdem gilt es auch hier zu vergleichen und gerade bei Bau- und Sanierungsmaßnahmen auch öffentliche Fördermittel in Anspruch zu nehmen.

Fritz Gempel



LADENBAU KÜHLRAUMBAU
 KRAMER GmbH
 Stöckmatten 2-10
 79224 Umkirch/Freiburg
 Tel. +49(0)76 65-93 59-0
 Fax +49(0)76 65-93 59-199
 www.kramer-freiburg.com



Winter Kühlfahrzeuge
KÜHL frisch



Winter Fahrzeugtechnik GmbH
 Industriepark Rhön
 36124 Eichenzell
 Tel.: 06659/96 46-0
 Fax: 06659/96 46-36
 winter@winter-kuehlfahrzeuge.de
 www.winter-kuehlfahrzeuge.de

Bundesweiter Außendienst
 mit Vorführfahrzeugen



Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser! Wirklich? Blickt man auf die Großbäckerei Müller-Brot im bayerischen Neufahrn, zeigt sich, dass nicht einmal mehr Kontrollen ausreichen. Grund genug, die Grundlagen der Schädlingsbekämpfung und ihre Bedeutung für lebensmittelverarbeitende Betriebe im Detail darzustellen.

UNTER VERSCHLUSS

Köstlichkeiten in Hülle und Fülle und ein warmes Plätzchen zum Schlafen – Metzgereien bieten unerwünschten Gästen wie Insekten und Nagern eine erstklassige Unterkunft. „Ratten, Mäuse und Schaben sind nachtaktiv und leben im Verborgenen“, erläutert Rainer Gsell, Bundesgeschäftsführer des Deutschen Schädlingsbekämpfer-Verbands e.V. (DSV). „Wenn keine regelmäßigen Kontrollen erfolgen, kann man diese leicht übersehen“, begründet er die Problematik. Das zieht einen Rattenschwanz nach sich: Die sensorische Qualität der Lebensmittel wird gemindert, Mikroorganismen und Schmutz können übertragen werden.

Werden durch die amtliche Lebensmittelüberwachung Mängel festgestellt, wird der betroffene Betrieb zu deren Einhaltung verpflichtet. Je nach Einzelfall sind Maßnahmen wie Zwangs- und Bußgelder bis hin zu Betriebs-schließungen fällig. Rechtliche Grundlagen wie die Vorschrift zur Einhaltung eines HACCP-Konzepts sollten den Schädlingen ein Ende bereiten bzw. die Möglichkeit zur Besiedelung verwehren. „Natürlich regelt HACCP einiges, auch die Schädlingskontrolle, nicht aber durch wen diese zu erfolgen hat. Deshalb ist es wichtig, die DIN 10 523, die die Schädlingsbekämpfung in Lebensmittelbetrieben regelt,

zu Rate zu ziehen“, fasst Rainer Gsell zusammen. Grundsätzlich gilt: Vor Schädlingen ist niemand sicher. Eine gute Prophylaxe minimiert jedoch das Risiko. Das beginnt bereits bei einer sorgfältigen Wareneingangskontrolle. „Im besten Fall gibt es einen gesonderten Raum für die Warenanlieferung, in dem die Paletten einzeln kontrolliert werden“, erläutert der Bundesgeschäftsführer der DSV. Wird ein Befall festgestellt, wird ein Experte zu Hilfe gerufen, der die entsprechenden Bekämpfungsmaßnahmen einleitet. „Zweck der Kontrolle ist die Früherkennung und das sofortige Handeln. Hier ist es genauso wie in der Medizin – Früherkennung ist das A und O“, verdeutlicht Rainer Gsell.

Ebenfalls grundlegend ist die Einhaltung der Hygiene – vor allem hinsichtlich der Lagerung von Lebensmitteln und Speisen, denn diese stellen einen idealen Nährboden für die unliebsamen Gäste dar. Unter Regalen können sich z. B.



Dekur 12000-S



Trappen's Ultraschall Typ 900 automatic

Lebensmittelreste unbemerkt sammeln und verderben. Eine gründliche, regelmäßige Reinigung ist daher notwendig. „Sauberkeit schützt in gewissem Maße vor Schädlingsbefall“, appelliert der Bundesgeschäftsführer des DSV. Auch bei der Schädlingsbekämpfung wird das deutlich. Nagetiere wie auch Insekten werden heutzutage mittels Fraßködern beseitigt. Ratten z. B. seien sehr vorsichtige Tiere. Zu viele Veränderungen durch Reinigung und die ausgelegten Köder könnten da das Gegenteil bewirken und die Schädlingsbekämpfung verzögern. „In diesem Fall ist es klug, die Ratten zunächst zu ködern und erst nach der Beseitigung die Räumlichkeiten zu reinigen. Bei Insekten hingegen ist die vorherige Reinigung sinnvoll.“

GEFAHR GEBANNT

Bei einem erkannten Schädlingsbefall sind unmittelbar Maßnahmen einzuleiten. Entscheidend ist es, einen Fachmann hinzuziehen. Zusätzlich bieten verschiedene Hersteller Produkte zur Schädlingsbekämpfung an. Das Trappen's®

Ultraschall Gerät Typ 900 automatic von Sasa hält z. B. Nagetiere auf einer freien Fläche von ca. 80 m² fern. Zur ungiftigen und geräuschlosen Bekämpfung von Wespen eignet sich die Trappen's Wespenfalle. Mit FlyPower KL 48 präsentiert W. Berger ein Insektenfanggerät, dessen Fangtechnik auf einer Rundumlockwirkung durch ein Mischlicht von vier splittergeschützten grünen Leuchtstoffröhren basiert. Die Lockwirkung wird durch die gewölbten Klebefolien, die in den zwei Halbschalen angeordnet sind und das Licht reflektieren, verstärkt. Aus Edelstahl gefertigt und als Decken- oder Standgerät nutzbar beträgt der Wirkungsbereich, abhängig von der Umgebungshelligkeit, 150-300 m². Zur Abwehr von Schädlingen, speziell für Großraumbereiche, konzipierte Dekur die Ultraschallanlage Dekur 12000-S. Bis zu 100 Aktiv-Satelliten können an das elektronische Gerät angeschlossen werden. Somit ist es möglich, eine Fläche von bis zu 20.000 m² zu beschallen und so Ratten, Mäuse und andere Schädlinge zu vertreiben. Durch das feinmaschige, lebensmittelechte Gewebe, das für den Flyless Fliegenschrank von Fliegengitter Hauck verwendet wird, können Lebensmittel insektenfrei gelagert werden. Durch die präzise Fertigung ist der Schrank dick, sodass Insekten nicht eindringen können. Er ist in zwei Größen, verschiedenen Farben und Ausstattungsvarianten erhältlich. Gegen zahlreiche Schädlinge wirken die Schädlingsbekämpfungsmittel Clean Kill Original, Extra und Soft Gel von Eco Belle, die im Gegensatz zu Aerosol-Sprays die Raumluft nicht unnötig belasten. Da sie biologisch abgebaut werden können, bleiben die Stoffe

FlyPower KL 48

zudem auch in Schlupfwinkeln wochenlang wirksam. Die Lösung bei akutem Befall bietet das APC-Konzept von Allround Pest

Control mittels einer eingehenden Inspektion und Bedarfsanalyse. Bekämpft werden Schädlinge u. a. biologisch und physikalisch. sar

Weltweit seit 1974

ISO 9001
DIN ULTRASCHALLGERÄTE

Prüfz. EUROPA-STANDARD IEC 335-2-59

Die neue Generation mit Klebefolientechnik

Fliegen, Wespen, Mücken, Motten geräuschlos töten, ohne Gift und Chemie. Die Insekten werden mit hochentwickelten Leuchtstoffröhren angelockt und auf einer Klebefolie im Gerät festgehalten. Die Folie kann hygienisch sekundenschnell ausgewechselt werden. Privat und gewerblich einsetzbar. Wirkt wie eine dekorative indirekte Beleuchtung und wird einfach an die Steckdose angeschlossen. Technische Angaben: Wirkungsbereich ca. 280 qm, 2 Stabrohren 20 W, Stromverbrauch 50 W, Größe 18,5 x 62,5 x 35,5 cm. Weitere Geräte für jede Raumgröße lieferbar.

DEKUR® Ultraschall

Vertreibt Ratten und Mäuse ohne Gift und Chemie

2 Jahre Werksgarantie. Für weitere DEKUR®-Produkte zur Schädlingsbekämpfung bitte Katalog anfordern! Kostenlose Fachberatung.

DEKUR® Alte Heerstrasse 44 · D-56329 St.Goar-Fellen · Tel.: 06741-2999980 · Fax: 06741-2999981

Mit **BIOFANG® Schabenklebefallen** 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

Reinigung + Desinfektion mit Produkten von Seeger

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

Export 200
Geschirr-Reiniger für gewerbliche Spülmaschinen

Export 110
Geschirr-Reiniger für gewerbliche Spülmaschinen

Export 100
Geschirr-Reiniger für Gläser- und Geschirrspülmaschinen

Export 500
Klarspüler für gewerbliche Spülmaschinen

Seeger®-Produkte erhalten Sie im Fleischereibedarfs-Großhandel

Fotos: Sasa, W. Berger



Flexibel kaltgestellt

Durch das kleine 100 mm Raster-System (Breite und Tiefe) mit einer Höhe von 50 mm lassen sich die Kühl- und Tiefkühlzellen von *W. Balling Kühlanlagen* problemlos und flexibel in vorhandene Räumlichkeiten einpassen. Zusätzlich können verschiedene Isolierstärken kombiniert werden, wodurch hohe Temperaturdifferenzen ausgeglichen werden. Für einen guten Dampfschutz sorgen die Isocab Paneele. Passend für jeden Betrieb gibt es verschiedene Bodenausführungen, z. B. vorgefertigte Bodenelemente mit Druckverteilerplatte und Edelstahldeckschicht. Besondere Kundenwünsche in Ausführung und Design werden berücksichtigt. www.kuehl-balling.de

Allrounder fürs Buffet

Mal frisch und praktisch, mal exklusiv und feierlich – die Einsatz- und Anwendungsmöglichkeiten des neuen FrischeBuffet-Systems von *Grossmann Feinkost* sind variabel und flexibel in der Umsetzung. Das moderne Buffetdesign besteht aus Basisgestellen, weißen, robusten und spülmaschinenfesten Melamin-Schalen sowie ergänzendem Zubehör. Das System ist platzsparend, sodass auf der gleichen Fläche vier bis acht zusätzliche Produkte Raum finden. Darüber hinaus bietet die neue Präsentationsform die Möglichkeit, die Höhe der Auslage durch den Einbau einer zweiten Ebene zu variieren.

www.grossmann-feinkost.de



Wurst aus dem Toaster

Anstatt die Wurst auf den Grill zu legen, wird sie im *Smartwurst Wursttoaster*, eine Erfindung von zwei Studenten, in drei bis sechs Minuten getoastet. Der Wursttoaster sorgt für ein gleichmäßiges Bratergebnis bei bis zu zwei Bratwürsten gleichzeitig und ermöglicht neben dem Grillen auch das Aufwärmen und Warmhalten. Passend dazu wurden mit dem Wurstspezialisten Bley Bratwürste entwickelt: Die Original-Smartwurst ist mit ihrem geringen Fettanteil schnell verzehrfertig und weniger geruchsintensiv bei der Zubereitung. Die Pregrilled-Smartwurst ist vorgegrillt und schneller zubereitet. www.wursttoaster.de

Die Original-Smartwurst ist mit ihrem geringen Fettanteil schnell verzehrfertig und weniger geruchsintensiv bei der Zubereitung. Die Pregrilled-Smartwurst ist vorgegrillt und schneller zubereitet. www.wursttoaster.de



Gut gefüllt

Füllmaschinen für unterschiedlichste Ansprüche hat *Frey Maschinenbau* im Programm. Die F-Line F50 mit ihrem Flügelzellenförderwerk bestehend aus acht Füllkammern ist der geeignete Vakuümfüller für kleinere Betriebe. Ihr Förderwerk besteht aus nur fünf beweglichen Teilen und ermöglicht eine einfache Reinigung. Die F-Line F60 wird über die neue Touch-Screen-Steuerung TC266 bedient, die alle Füllparameter übersichtlich dargestellt. Die Vakuümfüllerserie F-Line F100, F160, F190 und F200 arbeiten mit 14 Füllkammern und eignen sich gerade für mittelgroße Betriebe. Die Maschinen sind mit dem Frey Servo-Antrieb ausgestattet, sodass die Würstchen darmchonend abdrehbar sind. www.frey-maschinenbau.de

Innovative Verpackungslösung

Erstmals hat die Großhandelskooperation *Egepack* für die Zielgruppe des Lebensmittelhandwerks einen Katalog herausgebracht, der das gesamte Verpackungssortiment der 13 angeschlossenen deutschen Partnerfirmen zusammenfasst. Unter dem Motto „take it! Verpackungen, die ankommen“ präsentiert das Unternehmen mehr als 2.500 Artikel, die eine Metzgerei täglich benötigt. Vom pfiffigen Abrissteller bis zur gestylten Zellstoff-Serviette ist hier alles zu finden. Schwerpunkte bilden die Bereiche Außer-Haus sowie Hygiene & Reinigung. www.egepack.de



Richtig Reifen

Für das passende Klima zur Veredelung von verschiedenen Lebensmitteln sorgen die Anlagen von *Kerres Anlagensysteme*. Die Klimarauchanlagen dienen zur Veredelung, die Klimareifeanlagen eignen sich zum Reifen, Trocknen, Räuchern und Klimatisieren von Rohwurst, Fisch oder Käse. Die neu entwickelte 3D-Klima-Reife-Anlage sorgt für eine exakte Luftführung im Behandlungsraum, die in Verbindung mit der Steuerung des Raumklimas eine exakte Klimatisierung erreicht. Die vollautomatischen Klima-Rauch-Reife- und Nachreife-Anlagen decken einen Temperaturbereich von +10 bis +80°C ab. Sie werden in Größe und Funktion individuell gefertigt. www.kerres-group.de

Erfolgreich in die

Grillsaison



Starten Sie erfolgreich in die Grillsaison und genießen Sie ein Stück Freiheit mit der neu entwickelten, gebrauchsfertigen Komplettmarinade, die durch ein außergewöhnliches, pfefferbetontes Geschmacksprofil überzeugt und auch Ihre Kunden begeistert.

Das Rezept:

Pikant und intensiv gewürzt mit einer hochwertigen, aromatischen Komposition aus grünem und schwarzem Pfeffer, Ingwer, Zwiebel, Paprika und vielen anderen edlen Gewürzen sowie Meersalz.

MarinierSoft GAUCHO

Zugabe:

50 g / kg Fleisch

Geschmack: Aromatischer Pfeffer, Ingwer, Paprika, Zwiebel, Koriander und viele andere edle Gewürze.

Weitere Informationen und kostenlose Verkaufshilfen hält HAGESÜD gerne für Sie bereit.



HAGESÜD INTERSPICE

Gewürzwerke GmbH & Co. KG

Saarstraße 39 • 71282 Hemmingen

Tel.: 07150/94 26 80 • Fax: 07150/94 28 80

info@hagesued.de • www.hagesued.de



Würzige Grillbegleiter

Mit den drei Würzsaucen „Amerikanischer Art“ eröffnet *Dr. Oetker Food Service* die Grillsaison. Sie passen z. B. zu Fleisch, Fisch oder Gemüse, zu Burgern oder Sandwiches. Die Fleischer Exklusiv Barbecue Sauce ist eine rauchig-fruchtige Grillsauce, verfeinert mit Paprika und Zwiebeln. Bei der Fleischer Exklusiv Honey Mustard Sauce handelt es sich um eine würzige, mild-scharfe Honig-Senf-Sauce, der Blütenhonig beigelegt wurde. Die Letzte im Bunde ist



die mit Chili und Paprika verfeinerte, feurig-scharfe Hot Chili Sauce. Zum Dippen bietet das Unternehmen den pikant-frischen Exklusiv Tzatziki-Dip mit einer Knoblauchnote. www.oetker.de

Fleisch around the clock

Seit Mai 2012 bietet die Metzgerei Hack in Freising bei München mit der *Schlemmerbox* einen Automaten für Fleischwaren, der 24 Stunden an sieben Tagen der Woche zugänglich ist. Für Grillfeste gibt es marinierte Steaks, Bratwürste und eine Auswahl an Wurstwaren. Für andere Anlässe stehen u. a. selbstgemachte Suppen, Gulasch, Chili con Carne oder Bolognese zur Auswahl. Über ein automatisiertes Liftsystem gelangen die Produkte aus den Lagerfächern zum Ausgabeschacht. Die Produkte am Automaten haben die selbe Qualität, Frische und Preise wie an der Ladentheke. Die Innentemperatur der Schlemmerbox wird konstant auf 4°C gehalten. www.die-schlemmerbox.de



Fisch und Fleisch

Unter der Marke Surf and Turf entwickelte Ernest Buck Bratwürste aus Fisch und Fleisch. Die 33 bis 35 cm langen Würste aus Kalbfleisch und Fisch, Meeresschnecken oder Schalentieren sind in den Varianten Hummer, Kaviar und Lachs erhältlich und frei von künstlichen Farb-, Konservierungs- und Geschmacksstoffen, die Haltbarkeit beträgt neun Wochen. Das Produkt ist in 1 bis 2 Min. gegart und wird von Achenbach produziert. Die Range enthält auch eine Scampibutter, den Dip Hamburger Meereschaum und einen Gavi Wein. Den Vertrieb in Deutschland übernimmt *Gilde foodservice*.



www.surfandturf-bratwurst.de



Wie geschmiert

Die Verwendung von Einlegepapieren oder das mühsame Einfetten von Kochformen und Räuchergittern mit Schweineschmalz lässt sich mit dem Backtrennmittel von *Boyens Backservice* umgehen. Das rein pflanzliche Trennmittel ist geschmacksneutral und cholesterinfrei. Durch ein flexibel einsetzbares Sprühsystem ist es einfach zu handhaben und sparsam dosierbar. Das Trennmittel lässt sich gleichmäßig auf Pfannen, Auflaufformen etc. auftragen. Bräunung und

Seitenstruktur des fertigen Produkts bleiben auch nach dem Lösen erhalten. www.boyensbackservice.de

Nachhaltig desinfiziert

Eco Belle ergänzt sein Vertriebsangebot in Deutschland um das Produkt Aseptix CidalSan® Large Area. Das HACCP-konforme Produkt ist ein umweltfreundliches Desinfektions-Konzentrat für die Großflächen-Reinigung und besitzt durch den Zusatz von Hi-Speed H₂O₂ eine hohe Materialverträglichkeit. Es reinigt und desinfiziert geruchsneutral und macht Bakterien, Pilze und Hefepilze in fünf Min. und Viren innerhalb 15 Sek. unschädlich. Die Reinigungslösung baut sich biologisch in Wasser und Sauerstoff ab, ohne aktive Rückstände zu hinterlassen. Das Desinfektionsmittel ist auch als gebrauchsfertiges Produkt CidalSan® KitchenGuard in der 750-ml-Flasche erhältlich. www.ecobelle.de



Wärme aus der Steckdose



Aluminiemeinsatz als Wärmespeicher. Vor der Bestückung mit Speisen werden die Töpfe ca. 15-20 Min. aufgeheizt. Das Thermo-Isolat-System gewährleistet eine lange Wärmespeicherung, über ein stufenlos einstellbares Thermostat wird die gewünschte Warmhaltetemperatur gewählt. Durch das Warmhalten ohne Wasserbad und offenes Feuer eignen sie sich gut für den Transport außer Haus. www.kuppelmaier.de

Es gibt sie wieder: Die elektrisch beheizten SKS Profi Warmhalte-Töpfe aus Edelstahl. Sie haben einen

Additive und Gewürzzusätze

Nubassa Gewürzwerk
Tel. 06204 9627-0 • www.nubassa.de

Autoklaven



ASCA AUTOKLAVEN

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

Telefon 0 69/98 55 07 61 • Fax 0 69/98 55 07 62
E-Mail ascaauth@aol.com
www.asca-consulting.com
Emmastraße 13 • D-63071 Offenbach am Main



KORIMAT

Kessel und Autoklav
- mit 120 Liter, 240 Liter oder 380 Liter
- mit Mikroprozessor-Steuerung MP4 mit Programmspeicher
KORIMAT Metallwarenfabrik GmbH
Zum Neuland 12, 35708 Haiger-Weidelbach
Tel. 02774/923993, Fax. 02774/9230191
www.korimat.de, info@korimat.de

Berufs- und Hygienebekleidung



HELE

Hygiene-, Arbeitsschutzkleidung und mehr...



Fordern Sie kostenlos unseren 432-seitigen Katalog an!

HELE GmbH
Gutenbergstr. 16 • D-91560 Heilsbrunn
Tel. 09872 / 9771-0 • Fax 09872 / 9771-77
E-Mail: info@hele.de • Internet: www.hele.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.

boyens backservice

www.boyensbackservice.de

SPRÜH-SYSTEME
UNIFILLER-SYSTEME
BACKTRENNMITTEL

Be- und Entstapelgeräte



wvgkainz GmbH

83737 Irschenberg . Germany
Tel. +49 (0) 80 62 . 70 75-0
Fax +49 (0) 80 62 . 61 64
www.wvgkainz.de

Brat- und Kochanlagen



berief 59329 Wadersloh - Diestedde
Lange Straße 63 - 67
Telefon 0 25 20 / 89 - 0
Fax 0 25 20 / 89 - 50
www.berief.de info@berief.de

Clipverschlusstechnik



LIPTechnik DEUTSCHLAND GMBH

Beratung • Vertrieb • Service • Onlineshop

Clips, Schlaufen, Garne etc.
gebührenfrei bestellen

www.cliptechnik24.de
oder telefonisch
0800-380 33 00

Darmaufziehgeräte

DA-TURBOFIX®
Steinmetz CH

Inh. Arid 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

Emulgatoren und Frischhaltungsmittel

Nubassa Gewürzwerk
Tel. 06204 9627-0 • www.nubassa.de

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

Fleischereimaschinen Verpackungsmaschinen Gebrauchtmaschinen An- und Verkauf

Karl-Heinz Kröger
Birkengrund 2a
D-21423 Winsen a. d. Luhe
Telefon (0 41 71) 7 24 48
Fax (0 41 71) 7 46 08
Funk 0 172 540 15 55
www.kroeger-winsen.de

Fleischereimaschinen



LASKA

www.laska.at e-mail: laska@laska.at

KUTTER, MISCHMASCHINEN
WÖLFE, GEFRIERFLEISCHSCHNEIDER
A-4050 TRAUN, Makartstraße 60
Tel. 0043/72 29 606-0, Fax 0043/72 29 606-400
Mobiltelefon Deutschland 0171-3139307



▲ Füllen
▲ Kuttern
▲ Wölfen

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

FleischNet.de

Onlinemagazin rund um Fleisch und Wurst
Content Service zum Top-Preis
Wir liefern Ihnen die Inhalte, die Sie brauchen.

Förder- und Lagertechnik



wvgkainz GmbH

83737 Irschenberg . Germany
Tel. +49 (0) 80 62 . 70 75-0
Fax +49 (0) 80 62 . 61 64
www.wvgkainz.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

GESUCHT & GEFUNDEN

Gelatine und
Kutterhilfsmittel

Nubassa Gewürzwerk
Tel. 06204 9627-0 • www.nubassa.de

Gewürze –
Gewürzpräparate und
Gewürzextrakte –
auch Allergenfreie



Gewürze • Gewürzmischungen • Aromen
Technologie-Compounds • Marinaden
Grillöle • Convenience • Gütezusätze
Starterkulturen • Entwicklungen für die
Lebensmittel- und Fleischwarenindustrie
und vieles mehr...

Wir liefern auch Produkte ohne Zusatz von
Gluten • Lactose • Glutamat • Milcheiweiß
künstlichen Farb- und Konservierungsstoffen!

Nubassa Gewürzwerk GmbH
Tel. 06204 9627-0 • Fax: 06204 75811
info@nubassa.de • www.nubassa.de
... Ihr Partner für Sicherheit und Erfolg!

Gewürze

Die ganze Welt
des Würzens



HAGESÜD INTERSPICE
Gewürzwerke GmbH & CO.KG
71282 Hemmingen • Saarstraße 39
Telefon: (0 71 50) 942-60
Telefax: (0 71 50) 942 880
www.hagesued.de
E-Mail: info@hagesued.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

Grill-Marker

berief 59329 Wadersloh - Diestedde
Lange Straße 63 - 67
Telefon 0 25 20 / 89 - 0
Fax 0 25 20 / 89 - 50
info@berief.de
www.berief.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

Heißluft-, Brat-
und Kochanlagen

berief 59329 Wadersloh - Diestedde
Lange Straße 63 - 67
Telefon 0 25 20 / 89 - 0
Fax 0 25 20 / 89 - 50
info@berief.de
www.berief.de

Hygienetechnik



WALTER
cleaningsystems

- Reinigungssysteme
- Individual-Druckreinigung
- Schaumreinigung
- Desinfektion
- Pumpenaggregate
- Sonderanlagen

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

Kabinen-,
Durchlaufwaschanlagen



wvgekainz GMBH

83737 Irschenberg . Germany
Tel. +49 (0) 80 62 . 70 75-0
Fax +49 (0) 80 62 . 61 64
www.wvgekainz.de

Käse



REZEPTE • FORUM • NEUHEITEN
KAESWEB.DE
immer ein Genuss!

Kippkoch- und
Bratkesselanlagen

berief 59329 Wadersloh - Diestedde
Lange Straße 63 - 67
Telefon 0 25 20 / 89 - 0
Fax 0 25 20 / 89 - 50
info@berief.de
www.berief.de

Klima- und
Rauchanlagen
Maturing and smoke systems



info@autotherm.de
AUTOTHERM
Klima- und
Räuchertechnik

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

Kochkammern
und -schränke
Cooking chambers and cabinets



info@autotherm.de
AUTOTHERM
Klima- und
Räuchertechnik

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

Kochkesselanlagen

berief 59329 Wadersloh - Diestedde
Lange Straße 63 - 67
Telefon 0 25 20 / 89 - 0
Fax 0 25 20 / 89 - 50
info@berief.de
www.berief.de

Kontinuierliche
Teflon-Bratanlagen

berief 59329 Wadersloh - Diestedde
Lange Straße 63 - 67
Telefon 0 25 20 / 89 - 0
Fax 0 25 20 / 89 - 50
info@berief.de
www.berief.de

Kunstdärme



HansSchütt

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

Kunststoffverkleidung



Horo-Kunststofftechnik
Vertriebs GmbH

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

Eilige Anzeigen

unter
Tel.: (089) 370 60-200
Fax: (089) 370 60-111

Kuttermesser



Messer-Hersteller

J. F. Fuchs
Maschinen- u. Werkzeugfabrik
GmbH & Co.
Maschinenmesser-Fabrik
Adestraße 15 • 70435 Stuttgart
Fon: (0711) 820 321-3
Fax: (0711) 820 321-40

J.F. FUCHS
J. Fr. F. Fuchs
seit 1830
... wenn es auf Messera Schweiße ankommt



gastroinfo
portal
www.gastroinfoportal.de

Kuttertechnik



Prozess-Technik

TIPPERTIE
TECHNOPACK ALPINA
SOLUTIONS THAT WORK.
www.tippertie.com

Kühlfahrzeuge

HEIFO Kühltransporter

Ausbau nach Maß. Alles aus einer Hand.
Jeder Fahrzeugtyp und -größe möglich.



Anspruchspartner:
Alexander Nordheider
Tel.: 0541/5843-135

HEIFO
DIE PROFIS

www.heifo-kuehltransporter.de

Kühl-/Tiefkühlzellen

Kühlzellen, Tiefkühlzellen und Kühlaggregate



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

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



- Kühl-Tiefkühlzellen
- Konfiskatkühlungen
- Kühlaggregate
- Spitzenpreise durch Direktvertrieb
- Prospekte u. Preise anfordern

**W. Balling
Kühlanlagen**
Postfach 111 · 72393 Burladingen
www.kuehl-balling.de

Ladengestaltung

promedia theken TV

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](http://www.promedia-
thekenTV.de)



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

Marinaden und
Würzsoßen – mit
ungehärteten Fetten

Nubassa Gewürzwerk
Tel. 06204 9627-0 • www.nubassa.de

Messer für
Lebensmittelverarbei-
tungsmaschinen

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
Kuttermesser | Abschneidmesser | Schweinespaltmesser
Gattermesser | Entschwartungsklingen | Gefriergutschneider
Slicermesser | Kreismesser | Steakermesser | Injektornadeln
Schneidwerkzeuge für Großwölfe | Messer mit Verzahnungen

Panier- und
Frittieranlagen

berief 59329 Waderloh - Diestedde
Lange Straße 63 - 67
Telefon 0 25 20 / 89 - 0
Fax 0 25 20 / 89 - 50
www.berief.de
info@berief.de

Portioniermaschinen

Weisser Maschinenbau und
Großküchentechnik
Tel: 07841-680190

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

PATE WERDEN - LEBEN RETTEN

World Vision
Zukunft für Kinder!

www.worldvision.de

Rauchstockwasch-
maschinen

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

Kostenlose Info-Pakete

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



Bauernhof-Urlaub



Wander-Urlaub



Wellness-Urlaub



Fahrrad-Urlaub



Städte



Familien-Urlaub

Einfach Coupon ausfüllen, ausschneiden und senden an:

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Augustenstraße 10
80333 München

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



Bitte Info-Paket(e) senden für:

- Bauernhof
- Wandern
- Wellness
- Rad
- Städte
- Familie

Absender:

Vorname, Name: _____

Straße, Hausnummer: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____



GESUCHT & GEFUNDEN

Rauchwagen



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

Schleifmaschinen



Hermann Wiegand GmbH, Am Anger 27, 36169 Rosdorf, Tel.: -49(0)6651/9600-0, Fax: +49(0)6651/9600-16, Internet: http://www.h-wiegand.com, E-Mail: h-wiegand@web.de

Teigwarenkoch- und -kühlanlagen



59329 Wadersloh - Diestedde Lange Straße 63 - 67
Telefon 0 25 20 / 89 - 0
Fax 0 25 20 / 89 - 50
info@berief.de

Trockner für Kunststoffbehälter

Vakuumverpackung



Kammer-, Schalensiegel-, Tiefziehmaschinen, Verpackungsmaterial

VC999 VERPACKUNGSSYSTEME GMBH
Industriestrasse 10
D-78234 Engen
Telefon +49 77 33 948 999
info@vc999.de www.vc999.de

FleischNet.de

Onlinemagazin rund um Fleisch und Wurst

Content Service zum Top-Preis
Wir liefern Ihnen die Inhalte, die Sie brauchen.

Rauchwürzpräparate und Rohwurstreifemittel



Tel. 06204 9627-0 - www.nubassa.de

Schinken-/ Spindelpressen



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

Schinkenspritzmittel und Pökeltüteszusätze



Tel. 06204 9627-0 - www.nubassa.de

Schneidwerkzeuge



Traditionsmarke der Profis

Friedr. Dick GmbH & Co. KG Postfach 1173 - D-73777 Deizisau Germany

Messer · Werkzeuge · Wetzstähle · Schleifmaschinen

www.dick.de



83737 Irschenberg · Germany
Tel. +49 (0) 80 62 · 70 75-0
Fax +49 (0) 80 62 · 61 64
www.wvgkainz.de

Vakuumverpackung



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

Verpackungsmaschinen



Verpackungs-Technik

TIPPER TIE
TECHNOPACK ALPINA

SOLUTIONS THAT WORK.
www.tippertie.com

Zerlegeanlagen



83737 Irschenberg · Germany
Tel. +49 (0) 80 62 · 70 75-0
Fax +49 (0) 80 62 · 61 64
www.wvgkainz.de



Maschinenbau und Großküchentechnik
Tel: 07841-680190



Impressum 1. Jahrgang
Offizieller Partner von:



Verlag:
B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,

Verlagsniederlassung München
Postadresse:

Postfach 34 01 33,
D-80098 München

Hausadresse:

Augustenstraße 10,
D-80333 München

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

Verlagsleitung München:

Annemarie Heinrichsdobler (089) 3 70 60-100
Paula Pommer (Stellvertretung)

Redaktion:

Annemarie Heinrichsdobler (V. i.S.d.P.) (hei) -100
Michael Teodorescu (Chef vom Dienst) (teo) -175
Stefanie List (lis) -130

Ständige Autoren:

Fritz Gempel (fge), Christine Mathea-Litke (cm),
Astrid Schmitt, Heike Sievers, Stefan Ulbricht (ust),
Bernadette Wagenseil (bew)

Anzeigen:

B&L Medien Gesellschaft mbH & Co.KG
Augustenstraße 10, 80333 München
Telefon: (089) 3 70 60-110
Telefax: (089) 3 70 60-111
Paula Pommer (verantwortl.) -110
Gerhild Burchardt -205
Rosi Höger -210
Gabriele Leyhe -225
Rocco Mischok -220
Bernd Moeser -200
Torsten Sievers -215
Edda Evertz, Tel.: (06124) 70 28-68

Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 15 vom 1.1.2012

Anzeigenabwicklung:

Stefanie Wagner -260
Felix Hesse -261
Layout:
Sanda Kantoci -256
Michael Kohler -255
Liane Rosch -258
S. Anderle/ Sonar Gröbenzell,
Rita Wildenauer

Abonnentenbetreuung:

Basak Aktas (verantwortl.) -270
E-Mail: b.aktas@blmedien.de

Bezugspreis:

Erscheint 6-mal jährlich, 80,- € jährlich inkl. Porto u. Mwst. Ausland 95,- € inkl. Porto. Der Abopreis für Verbandsangehörige des Bayerischen Fleischerverbandes ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Kündigungsfrist: Nur schriftlich drei Monate vor Ende des berechneten Bezugsjahres.

Anschrift aller Verantwortlichen:

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,
Verlagsniederlassung München,
Augustenstraße 10, D-80333 München

Repro und Druck:

Alpha-Teamdruck GmbH, Haager Str. 9,
81671 München

Verlagskonten:

Postbank Köln, Konto-Nr. 33 735 507
(BLZ 370 100 50); Dresdner Bank AG
Düsseldorf, Konto-Nr. 0590 340 300
(BLZ 300 800 00); Commerzbank AG
Hilden, Konto-Nr. 6 522 007
(BLZ 300 400 00);

Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Gewähr. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Nachdruck und Übersetzung veröffentlichter Beiträge dürfen, auch auszugsweise, nur mit vorheriger Genehmigung des Verlages erfolgen. Im Falle von Herstellungs- und

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

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

Harry Lietzenmayer

Gerichtsstand: Hilden

ISSN: 0176-9502

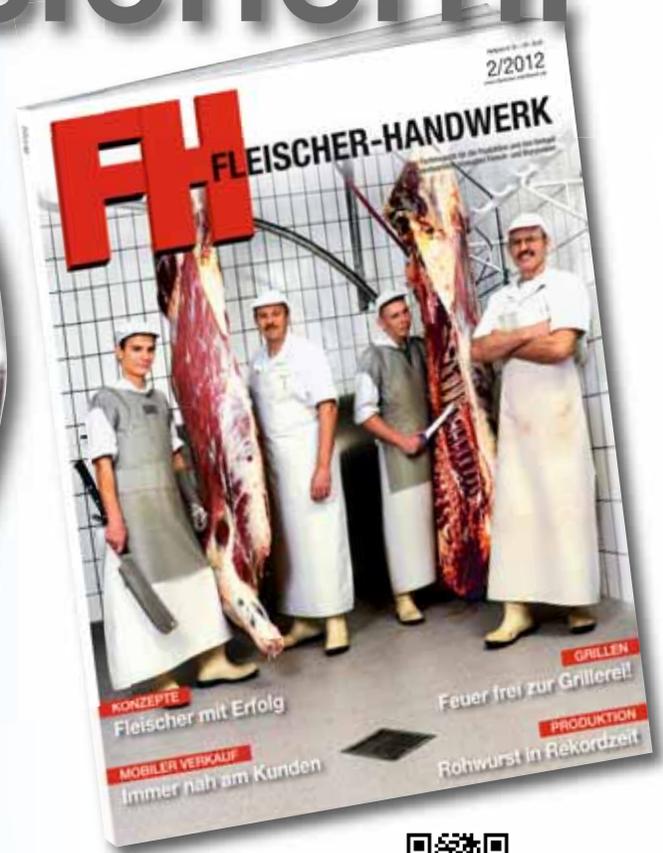
Der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern angemeldet.

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:

- Geschenkbox mit zwei Tassen von Kahla: Die Plastizität des kobaltblauen Dekors verleiht dem Porzellan eine besondere Lebendigkeit.
- Eine VitaJuwel® Edelsteinphiole mit Wellness-Mischung (Rosenquarz, Amethyst, Bergkristall) für eine wirkungsvolle, energetische Veredelung von Trinkwasser

Abo auch im Internet:



Einfach Coupon ausfüllen, ausschneiden und senden an:

B&L MedienGesellschaft
Abo-Service
Postfach 34 01 33
80098 München

Oder faxen an:
(089) 370 60-111

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 34 01 33, 80098 München

Ja, ich abonniere **FH** FLEISCHER-HANDWERK

6 Ausgaben zum Abo-Preis von 80 € inkl. Postgebühren und MwSt. (Ausland: 95 €)

Als Begrüßungsgeschenk wähle ich

- die Porzellantassen von Kahla in der Geschenkbox
- eine VitaJuwel® Edelsteinphiole

Firma _____

Name _____

Vorname _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

E-Mail _____

Datum, Unterschrift _____

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

- Ich begleiche mein Abo nach Rechnungseingang.
- Bitte buchen Sie den Jahres-Abo-Preis von 80 € bzw. 95 € von meinem Konto ab: (Abbuchungen nur von deutschen Konten)

Bankinstitut _____

Bankleitzahl _____

Kontonummer _____

Kontoinhaber _____

Datum, Unterschrift _____

Gilde



Der neue Gilde Produktkatalog - ab sofort in Ihrer Genossenschaft!

MIT GILDE MEISTERLICH HANDELN

Qualitätsprodukte für das Fleischer-Fachgeschäft

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrer regionalen Fleischer-Genossenschaft
oder unter: www.zentrag.de



Empfohlen vom
Deutschen Fleischer-Verband