

FH FLEISCHER-HANDWERK

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



WILD, PASTETEN & CO.

Festtagsgenüsse

KÄSE

Internationaler Geschmack

SCHLACHTEN

In der Ruhe liegt die Kraft

FLEISCHER MIT ERFOLG

Fleischerei Socher,
Schwarzheide

HOMANN

Foodservice

SNACK STAR 2012

Danke allen Teilnehmern!



Die HOMANN **SNACK STARS 2012** stehen fest:

1. Preis

GEFÜLLTE LAUGENKUGEL

Sarah Schulte-Austum

Betrieb: Fleischerei Achterkamp, Rheine



2. Preis

MEXIKANISCHE SONNE

Stefanie Liermann

Betrieb: Feinkost Metzgerei Pum, Freiburg



3. Preis

RHEINISCHER DÖNER

Sascha Müller &

Christian Gerlach

Betrieb: Metzgerei Gerlach, Kempen



Sonderpreis

PUTEN KING

Sebastian Zock

Betrieb: E-Center, Freiburg



Die Preisverleihung fand im Rahmen der SÜFFA 2012 in Stuttgart statt. Siegerrezepte und Zubereitung unter www.homann.de/foodservice/snackstar



Zur Förderung des Fleischernachwuchses mit freundlicher Unterstützung



BRANCHENBLICK

- Aktuelles aus der Branche 4
- Drei Tage, 300 kg Fleisch 6

HOMANN SNACK STAR 2012

- Kugel, Sonne, Döner, Sushi 8
- Sonne im Sortiment 10

FLEISCHER MIT ERFOLG

- Prien am Chiemsee:
Handwerk und Lebensart,
Michael Kunz 22
- Görzke:
Frische, die man schmeckt,
Christopher Zimmermann... 24
- Schwarzheide:
Glück im Glas,
Andreas Socher 26
- Gernode:
Eine Wurst geht um die Welt,
Günther Große 28

WISSENS-CHECK:

- Der Fleischer als Käsespezialist 11

FOOD

- Appetit auf Schweiz 13
- Internationaler Geschmack 14
- Festtagsgenuss der
besonderen Art 16

KOCHEN UND BRATEN:

- Kleine Profiküchen 30

SCHLACHTEN:

- In der Ruhe liegt die Kraft 34

RUBRIKEN:

- Neu auf dem Markt 37
- Gesucht & Gefunden 39
- Impressum 42



FROHES FEST!

Der Jahreswechsel rückt näher und dient traditionell einer Rückschau auf das vergangene Jahr. Dieser Rückblick zeigt, welche Kraft in unserem Handwerk schlummert und macht deutlich, dass wir etwas bewegen können, wenn wir gemeinsam an einem Strang ziehen.

Es ist uns gelungen, den Schwung der Internationalen Handwerksmesse über den Verbandstag und die Arbeitskreise Zukunft mitzunehmen und unseren Verband zum Dienstleister zu wandeln. Dieser Prozess ist bei weitem noch nicht abgeschlossen, aber den zarten Keim des Erfolges kann man bereits erkennen.

Es freut mich, dass der Zusammenhalt unter den Kollegen und die Zusammenarbeit mit dem Verband wachsen. Das Verständnis, dass der Landesinnungsverband keine losgelöste Organisation ist, sondern die Interessenvertretung jedes einzelnen von uns, setzt sich langsam durch.

Ich möchte mich deshalb an dieser Stelle persönlich und im Namen der Mitarbeiter des Verbandes für die aktive Mitarbeit aller Kollegen bedanken, die sich engagiert einbringen und mit ihren Ideen unser Handwerk zukunftsfähig machen.

Wir freuen uns auf ein weiteres spannendes Jahr, das sicher Höhen und Tiefen mit sich bringen wird. Gemeinsam werden wir aber stark genug sein, die Tiefen zu überwinden und neue Höhen zu erklimmen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen und Ihren Familien ein erfolgreiches Weihnachtsgeschäft, ein ruhiges Fest und ein gesundes neues Jahr!

Ihr Georg Schlagbauer
Präsidiumsmitglied im DfV



Beilagenhinweis: Der gesamten Auflage liegt eine Beilage von B&L NewMedia, Hilden, bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.

*Titelbild:
Zu den Festtagen kommen einige Leckereien auf dem Tisch, z. B. eine Kalbsroulade.
Foto: Wirths PR/
www.weihnachtsmenu.de*

Schutzverband Nürnberger Bratwurst

Wann wurde die lange Bratwurst kurz?



Seit langem fragen sich in Nürnberg die Bratwursthistoriker: Wann eigentlich schrumpfte die lange „Fränkische“ zur heute weltberühmten kleinen „Nürnberger“? Der Lösung ein Stück näher kam jetzt der Münchner Universitätsprofessor Dr. Peter Zahn. Er entdeckte auf einem Grabschild von ca. 1580 ein Bratwurstmaß für die kurze wie die lange Variante. Auf dem Epitaph ist in Originalgröße das Maß abgebildet, mit dem

man im 16. Jahrhundert die beiden Würste kontrollieren konnte: 7,8 cm lang musste die kleine sein, 11 cm die große – und beide 1,7 cm dick (zu prüfen durch einen angefügten Messring). Die heutige europaweit geschützte Nürnberger Rostbratwurst ist 7 bis 9 cm lang. Ein weiteres für die Bratwursthistorie wichtiges Maß zierte einst ein Grab auf dem St.-Rochus-Friedhof. Das dort abgebildete Wurstmaß ist 8,5 cm lang und hat

einen Kaliber-Durchmesser von 2,4 cm. Ein originales Wurstmaß (Wurstbügel) mit der Jahreszahl 1601 befindet sich seit 1884 im Germanischen Nationalmuseum. Es ist 15,2 cm lang, 4,5 cm breit und die Kreisöffnung hat einen Durchmesser von 3,3 cm. Gerade im Hinblick auf den 700-jährigen Geburtstag der Bratwurst im Jahr 2013 sind das interessante Erkenntnisse. www.nuernberger-bratwuerste.de

Verbatim

Leuchtend sparen

Im kommenden Jahr werden die Strompreise erneut steigen – mit einem Umstieg auf LED-Lampen werden Kosten eingespart. „Allein durch die Umstellung auf Beleuchtung mit LEDs kann der Stromverbrauch im Vergleich zu traditionellen Glühlampen um bis zu 85 % reduziert werden“, sagt Jeanine Chrobak-Kando, Business Development Manager LED Eumea bei Verbatim. Zudem erzielen die LEDs eine hohe Nutzungsdauer von 15 Jahren. www.verbatim.de

Höhenrainer Delikatessen
Markenumstellung

Das Putepur-Sortiment von Höhenrainer Delikatessen wird pünktlich zum 50-jährigen Jubiläum unter dem traditionellen Namen Höhenrainer vertrieben. Der Slogan „Purer Genuss aus Bayern“ sowie die neue bayerische Aufmachung der Verpackung sollen die Regionalität und Qualität aus Oberbayern widerspiegeln. Das Familienunternehmen bietet über 30 verschiedene Spezialitäten aus 100 % Putenfleisch und ohne Fremdfleischanteil an. www.hoehenrainer.de



KRAMER
LADENBAU KÜHLRAUMBAU
KRAMER GmbH
Stöckmatten 2-10
79224 Umkirch/Freiburg
Tel. +49(0)7665-93 59-0
Fax +49(0)7665-93 59-199
www.kramer-freiburg.com

ELLER
Fleischreifung an der Theke
mit dem Schauschrank von Eller
39022 Algund-Meran, Südtirol
info@eller.biz | 0174 3350120

Verein Deutsches Fleischermuseum e. V. Böblingen
Museum online

Das durch die private Initiative von Dr. Kurt Nagel entstandene Deutsche Fleischermuseum in Böblingen ist nun auch im Internet vertreten. Unter www.verein-deutsches-fleischermuseum.de finden Interessierte neben dem Standort und den Öffnungszeiten auch Informationen über Sonderausstellungen oder können einen Blick auf die Bildergalerie werfen. www.verein-deutsches-fleischermuseum.de

BVDW
Trend zum mobilen Internet

Mobile Endgeräte zählen in vielen deutschen Haushalten zum festen Bestandteil des alltäglichen Lebens – das geht aus der Untersuchung der Fachgruppe Mobile und des Online-Vermarkterkreises (OVK) im Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) hervor. 60 % der Bundesbürger besitzen demnach internetfähige Mobiltelefone, 44 % geben an, im Besitz eines Smartphones zu sein. Jede Woche gehen 13,7 Mio. Deutsche (19 %) über ihr Mobiltelefon, 8,2 Mio. (12 %) über Tablets online. www.bvdw.org



**Rudolf Schad
Neuer Vertreter**
Zukünftig vertritt der Fleischereimaschinenhersteller Rudolf Schad den spanischen Bandsägenhersteller Medoc exklusiv in Deutschland sowie in Russland und den GUS-Staaten. Das Unternehmen stellt ein breites Sortiment im Bereich Bandsägen, z. B. Maschinenserien als Tisch- und auch als Standmodelle, zur Verfügung, die für Produkte aus Fleisch, Knochen, Geflügel oder Fisch geeignet sind. Alle Maschinen haben eine robuste und stabile Konstruktion. www.r-schad.de



Mado

Unter neuer Flagge

Das vor gut 50 Jahren gegründete Unternehmen Mado, das bis 1979 Mowi hieß, ist von der Familie Höning aus Lienen übernommen worden. Ludger, Christian und Sebastian Höning, denen bereits das fleischverarbeitende Maschinenbauunternehmen Vakona gehört, wollen die Tradition von Mado am Standort Dorhan weiterführen und neue Systeme entwickeln. Patentierte Systeme wie der Extruderwolf sollen dem Markt als Nutzenlösung deutlicher gemacht werden. www.mado.de

Deutscher Fleischer-Verband Grundwissen Fleisch

Die kompetente Beratung beim Verkauf von Fleisch zum Kochen, Schmoren oder Braten ist eine der unbestrittenen Kernkompetenzen des Fleischerhandwerks. Um gute Zubereitungstipps so geben zu können, dass dem Kunden schon an der Theke buchstäblich „das Wasser im Munde zusammenläuft“, sollte der Verkäufer selbst die Theorie und Praxis der gekonnten Fleischzubereitung beherrschen. Das DFV-Seminar „Praxis Grundwissen Fleisch zubereiten“, das unter der Leitung von Referent Peter Fuchs in der Lehrküche der Berufsbildenden Schule des Landkreises Nienburg/Weser stattfand, vermittelte in zwei Tagen genau diese Fähigkeiten. Der international ausgebildete Küchenmeister und Fachlehrer Peter Fuchs gab dabei nicht nur Anregungen für neue und interessante Gerichte,

sondern lehrte die wichtigsten Fleisch-Grundzubereitungen fachgerecht zu unterscheiden. Gleichzeitig erhielten die Teilnehmer das notwendige Wissen, um rund ums Fleisch perfekt zu beraten.

Der Referent übte mit den Teilnehmern die Zubereitung ganz unterschiedlicher Fleischteilstücke in der Praxis und wies sie in die wichtigsten Fleischgarmethoden ein. Dabei standen auch internationale Spezialitäten auf dem Speiseplan. Er machte überdies anschaulich deutlich, dass der Fleischer alles selbst und frisch herstellen kann und die Kalkulation trotzdem stimmt.

Ein nächstes Seminar mit Peter Fuchs zum Thema „Schnitzel und Süßspeisen“ findet am 15. und 16. Januar 2013 in der Fleischerschule Augsburg statt.

www.fleischerhandwerk.de

Deutscher Fleischer-Verband Eine österreichische Ehre

Martin Fuchs, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Fleischer-Verbands (DFV) und Generalsekretär des Internationalen Metzgermeister-Verbands (IMV), wurde mit der Goldenen Ehrennadel der Fleischer Österreichs ausgezeichnet. Mit dieser Auszeichnung soll insbesondere die Rolle gewürdigt werden, die Martin Fuchs beim gemeinsamen Arbeiten auf europäischer Ebene einnimmt. In seiner Laudatio betonte Bundesinnungsgeschäftsführer Prof. Dr. Reinhard Kainz: „Wir Österreicher danken ihm besonders dafür, dass er als Deutscher ein profilierter und überzeugter Europäer ist.“ Davon hätte nicht nur die Interessenvertretung des Fleischerhandwerks in Brüssel profitiert. Auch die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen den Fleischern Deutschlands und Österreichs sei vertieft worden. Die Auszeichnung nahmen der Bundesinnungsmeister der Lebensmittelgewerbe, Dr. Paulus Stuller, und der Innungsmeister der Fleischer, Rudolf Menzl, vor. www.fleischerhandwerk.de



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



GS - Schleiftechnik
www.gs-de.eu



*** "NEUHEIT"**
* Der neue Nassbandschleifer
* Wenn's scharf sein soll

Telefon: +49 (0)9193 - 4404
mail: info@gs-de.eu

tell more -
sell more



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



DREI TAGE, 300 KG FLEISCH

Kollegen zu treffen, Wissen aufzufrischen und Anregungen und Ideen zu bekommen:
Die Teilnehmer des Produktseminars „Trends und Technologien“ von Avo-Werke August Beisse vom 5. bis 7. November 2012 konnten mit vielen neuen Ideen nach Hause gehen.

Das Produktseminar „Trends und Technologien“ der Avo-Werke August Beisse in den Räumen der Fleischerschule Augsburg war mit 51 Teilnehmern sehr gut besucht. Fleischer aus dem gesamten Bundesgebiet sowie aus Österreich und den Niederlanden kamen, um sich über neue Trends und Technologien zu informieren. Los ging es mit einer Begrüßung durch den Marketingleiter der Avo-Werke August Beisse, Friedel Lemme, und einer anschließenden kurzen Vorstellung des Unternehmens. Im Anschluss wurde es mit dem Referat von Otto Hillmer, Fleischermeister und Avo-Fachberater, über Rohwurst und Rohpökelwaren fachlich.

Am Nachmittag referierte Eckhard Scholz, ebenfalls Fleischermeister und Avo-Fachberater, über Kochpökelwaren und Fehler, die im Endprodukt häufig auftreten. Um diese zu verhindern, müssen folgende Punkte berücksichtigt werden: eine gewissenhaft durchgeführte Rohstoffselektion, eine gute technische Ausrüstung, Verfahrenstechnik sowie der Einsatz von Hilfsstoffen, z. B. des Flüssig-Spritz-

pökelmittels Avo Blitz 2000 oder von Avo Gold 500, einem Pulver zur Herstellung von Spritzpökellake.

GEWÜRZVIELFALT

Der zweiten Tag startete mit Eckhard Scholz und der Fortsetzung des Themas Kochpökelwaren. Das am Vortag vorbereitete Fleisch war bereit zur Weiterverarbeitung, etwa zu einem Karamellschinken. Ein Tipp von Eckhard Scholz: Wenn die Oberschale nicht schön auf die Unterschale passt, die Oberschale einfach um ein Viertel drehen, um sie passend auf der Unterschale zu platzieren. Für Schinken-Varianten mit Gewürzmantel kamen die Avo Sun-Spice Folien mit Gewürzbeschichtung zum Einsatz. Curry, Basilikum oder Grüner Spargel sind nur einige Geschmacksrichtungen, die dafür zur Auswahl stehen. Die anwesenden Fleischer stellten den Gewürz-Folien durchwegs gute Noten aus und bezeichneten sie als sehr praktikabel.

Nach der Pause folgte das Thema Brühwürste, vorgestellt von Heiner Kampmann-Eversmann,

dem Leiter der Avo-Produktentwicklung und Seminarleiter. Nach seinem einführenden Referat ging es an die Produktion verschiedener Brühwürste und Würstchen. Am Nachmittag standen Leberwurst- und Blutwurstsorten mit Heiner Kampmann-Eversmann und Otto Hillmer auf dem Programm. Den Abschluss an diesem Tag bildete Norbert Baumeister, Fleischermeister und Unternehmensberater. Er gab den Kollegen Tipps und Vorschläge, wie sie ihre Verkäufer zu noch mehr Freude an ihrem Beruf bringen können, um Kunden ans Geschäft zu binden.

Am letzten Tag war es soweit und die mehr als 60 Produkte, die am Montag und Dienstag hergestellt wurden, waren bereit zur Verkostung. Über 300 kg Fleisch und über 150 Avo-Produkte wurden dafür verarbeitet. Die Teilnehmer zeigten sich begeistert und traten mit vielen neuen Ideen und Anregungen die Heimreise an. Auch im nächsten Jahr wird wieder ein Avo-Seminar stattfinden. Als Austragungsort ist die Fleischerschule in Münster geplant.

Kleine

Köstlichkeiten große Wirkung!



- mehr als 300 Seiten mit Rezepten, Tipps, Ideen und Vorschlägen für Catering und Partyservice
- 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) 20 42 04

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



Preis inkl. MwSt. frei Haus innerhalb Deutschlands. Auslandsbestellungen: Preis wie vor, unverzollt und unverteuert, Übersee zzgl. Versandkosten. Preisänderungen vorbehalten. Widerrufsrecht für Endverbraucher: 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

FH/6/2012

Name/Vorname

Firma

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefonnummer

Datum/Firmenstempel und Unterschrift

KUGEL, SONNE, DÖNER, SUSHI



1. Platz

**Sarah Schulte-Austum (1. Bild),
Fleischerei Achterkamp, Rheine**
„Gefüllte Laugenkugel“

1 Laugenbrötchen, 1 kleines Blatt Eisbergsalat,
25 g Homann Salat-Mayonnaise, 14 g Kasseler-
Aufschnitt, 13 g saure Gurken, 13 g rote Paprika,
Petersilie, Salz, Pfeffer

Dekoration: 2 Gurkenscheiben, 1 Scheibe Kasseler-
Aufschnitt, 1 kleines Stück rote Paprika, gehackte
Petersilie, gehackter Paprika

Das Laugenbrötchen kreuzförmig aufschneiden. Die
Seitenwände in Sternform ausklappen. Das Laugen-
brötchen mit einem Blatt Eisbergsalat auslegen.

Für die Masse die rote Paprika und die sauren Gurken
in kleine Würfel schneiden und mit der Homann
Salat-Mayonnaise vermengen. Den Kasseler-Auf-
schnitt in kleine Würfel schneiden und hinzufügen.
Petersilie klein hacken und mit Salz und Pfeffer
unter die Masse heben. Diese in das sternförmig
ausgeschnittene Laugenbrötchen füllen.

Für die Dekoration eine gewellte Scheibe Kasseler
sowie zwei Gurkenscheiben aufrollen und ein klei-
nes in Pfeil-Form geschnittenes Stück rote Paprika
auf einen Zahnstocher spießen. Diesen schräg in das
Laugenbrötchen stecken und das Laugenbrötchen
mit Paprika und Petersilie bestreuen.

Tipp: Wahlweise kann das Laugenbrötchen mit
anderen Massen gefüllt werden:

- Klassisch mit Fleischkäsewürfeln, Röstzwiebeln
und „Mayonnaise-süßer-Senf-Mischung“
- Griechisch mit Feta-Käse und Oliven

- Vegetarisch mit Gouda-Käse, Radieschen und
Gurke
- Italienisch mit Mozzarella-Würfeln und gehackter
getrockneter Tomate
- Ausgefallen mit Lachswürfeln, gehacktem Dill
und Rucola

2. Platz

**Stefanie Liermann (2. Bild),
Feinkost-Metzgerei Pum, Freiburg**
„Mexikanische Sonne“

50 g Hackfleisch, 30 g frische Paprika,
50 g Homann Zigeunersauce, Salz, Pfeffer, Petersilie,
Blätterteig, Eigelb

Das Hackfleisch salzen und pfeffern. Homann
Zigeunersauce und frische Paprika dazugeben
und gut vermischen. Aus dem Blätterteig ca.
15 cm große Kreise stechen und deren Ränder mit
Wasser bestreichen, damit sie besser zusammen-
halten. Nun den Blätterteig mit der Hackfleisch-
masse bestreichen und zuklappen. Mit einem
Gabelrücken die Seiten fest eindrücken.
Zum Schluss noch mit Eigelb einpinseln und dann
bei 200°C ca. 15-20 Minuten im Ofen goldgelb
backen.

3. Platz

**Sascha Müller & Christian Gerlach (3. u. 4. Bild),
Metzgerei Gerlach, Kempen**
„Rheinischer Döner“

130 g Schweinenacken, frittierte „Metzgerzwiebel“.
30 g Nadler Remoulade, 55 g Homann Krautsalat,
1 Blatt Eisbergsalat, Roggenbrötchen

Vom fertig gegarten Schweinenacken eine
0,5 cm dicke Scheibe schneiden. Die zu drei
Viertel eingeschnittene doppelte Roggenbrötchen
(Röggelchen) auf beiden Schnittseiten mit der
Nadler Remoulade bestreichen. Danach auf die
untere Hälfte ein Blatt Eisbergsalat legen. Nun
folgt der Krautsalat und darauf wird der Spieß-
braten gelegt, auf den zum Abschluss noch die
frittierten Zwiebeln kommen.

Nun das Brötchen zuklappen und mit einem
Schuss Nadler Remoulade vollenden.

Sonderpreis

**Sebastian Zock (5. Bild),
E-Center, Freiburg**

„Puten-King“

30 g Mehl, 30 g Panade, 2 Eier, 150 g Sushi Reis,
60 g Putenbrust, 25 g Livio Curry Ketchup,
15 g Sojasauce, 5 g Wasabi, 3 g Nori Blatt
150 g Sushi Reis gründlich waschen und 1 Std.
ziehen lassen. In der Zwischenzeit die Putenbrust
in drei gleich große Streifen schneiden und diese
in Mehl wenden, in Ei tauchen und panieren.
Nun reichlich Fett in der Pfanne erhitzen und die
Putenbruststreifen knusprig goldbraun frittieren.
Sushi Reis (pro Tasse Reis zwei Tassen Wasser) in
einem Topf zum Kochen bringen und 15 Minuten
quellen lassen. Das Nori Blatt in dünne Streifen
schneiden, den Reis als „Backsteine“ formen und
mit den Putenbrustscheiben belegen. Den „Back-
stein“ nun mit einem Nori Blatt umwickeln und
mit einem Reiskorn fixieren. Dip aus Livio Curry
Ketchup, Sojasauce und Wasabi anrühren.

Bereits zum zweiten Mal wurde der Homann Snack Star in Gold, Silber und Bronze für innovative Snack-Ideen der Fleischerjugend vergeben. Dazu gab es erstmalig auch einen Sonderpreis für eine ungewöhnliche Snack-Idee.

Auf der Süffa in Stuttgart strahlten die Sieger des Homann Snack Star um die Wette. In diesem Jahr waren dreimal so viele Teilnehmer dabei als im Jahr davor – darunter 23 Berufsschulen. Neben dem Rezept mussten die Teilnehmer auch den Wareneinsatz und den Verkaufspreis kalkulieren. Ein pfiffiger Name durfte natürlich nicht fehlen. Die Jury hatte schließlich die schwierige Aufgabe, aus den vielen Einsendungen die Sieger auszuwählen. Bewertet wurden dabei Zubereitung, Optik, Name und Praktikabilität. „Herzlichen Glückwunsch! Unser Nachwuchs zeigt mit tollen, kreativen Rezeptideen einmal mehr, welche Qualität das Handwerk zu bieten hat. Jetzt ist es an der Zeit, die Ideen in der Praxis umzusetzen. Und hier können alle Betriebe ihren Beitrag leisten“, zeigte sich auch Heinz-Werner Süß, Präsident des DFV, mit dessen freundlicher Unterstützung der Wettbewerb durchgeführt wurde, begeistert. Auch Nicole Studer, Leiterin Foodservice der Marke Homann, und Harry Lietzenmayer, Geschäftsführer der B&L MedienGesellschaft, hoben im Rahmen der Preisverleihung das gemeinsame und fruchtbare Miteinander im Sinne der Förderung des Fleischernachwuchses hervor.

GLÜCKLICHE PREISTRÄGER

Gewonnen hat Sarah Schulte-Austum von der Fleischerei Achterkamp in Rheine mit ihrer Kreation „Gefüllte Laugenkugel“. „Der Wettbewerb hat mir sehr viel Spaß gemacht. Es war vor allem spannend zu sehen, was die Konkurrenz macht“, resümierte die glückliche Gewinnerin. Vom Wettbewerb erfuhr sie durch einen Flyer in der Schule, zudem hatten auch Lehrer aktiv um Teilnehmer gefragt. Ihre Bemühungen blieben daher auch in der Schule nicht unbemerkt: Neben einem Glückwunsch-Schreiben vom Direktor zierte auch ein Bericht über ihren Erfolg die Homepage des Berufskollegs Rheine. Unterstützt wurde sie bei der Entwicklung ihres Sieger-Snacks auch von ihrem Arbeitgeber. „Die Junior-Chefin, Melanie Achterkamp, hat mir bei der Entwicklung sehr geholfen“, freute sie sich über die Unterstützung.

Zweite wurde Stefanie Liermann, Auszubildende in der Feinkost-Metzgerei Pum in Freiburg, mit der gefüllten Blätterteigidee „Mexikanische Sonne“. „Der Wettbewerb war sehr interessant und hat Spaß gemacht“, lautete auch ihr Resümee. Besonders gefiel ihr, dass man beim Wettbewerb frei denken konnte, und selbst etwas erfinden durfte – und dass diese Kreativität belohnt wurde. Eine Erfahrung, die sie aus der Teilnahme mitnehmen wird: „Es ist möglich, aus wenigen Dingen, schnell etwas Gutes zu machen“. Ihre Siegerkreation ist täglich in der Feinkost-Metzgerei Pum erhältlich.



Nicole Studer zeigt sich bei der Verkostung der Snacks begeistert (o.).
Der dritte Preis des Teams Gerlach wurde auf der Süffa am Rational-Stand vorbereitet (u.).

Mit dem herzhaften „Rheinischen Döner“ belegte das Team bestehend aus Christian Gerlach und Sascha Müller von der Metzgerei Gerlach aus Kempen den dritten Platz. Auch die beiden sind vom Wettbewerb begeistert: „Es war toll, experimentieren zu können. Zudem fördert der Wettbewerb die Kreativität – die belohnt wird.“ Sie erfuhren durch die Zeitschrift Fleischer-Handwerk vom Wettbewerb und wurden von ihrem Vater bzw. Chef zur Teilnahme angehalten. Die Idee zu ihrer Kreation hatten sie beim Döner-Essen. „Das können wir besser“ lautete dabei eines Tages das Motto. Der „heimische“ Döner fand seinen Weg in das Party-Service-Sortiment der Metzgerei.

KREATIVITÄT AUSLEBEN

Der Snack Star-Sonderpreis ging an Sebastian Zock, Fleischerei-Fachverkäufer-Auszubildende im E-Center Freiburg, für seine Sushi-Idee „Puten-King“. Auch ihm hat der Snack-Star gut gefallen. „Es war toll, so kreativ sein zu können. Man konnte kreieren, was man wollte, und war nicht eingeschränkt.“ Bei ihm war die Teilnahme Bestandteil des Lehrplans in der Berufsschule und floss in die Benotung ein. Es versteht sich von selbst, dass er für seine Idee eine Eins bekam. Als Denker, der kein 08/15-Produkt machen wollte, blätterte er in Büchern, um sich für seine Kreation inspirieren zu lassen – heraus kam der Puten-King. Eine wichtige Erfahrung, die er im Laufe des Wettbewerbs gemacht hat, ist, dass simpel auch gut sein kann. Er empfiehlt auch anderen Jugendlichen die Teilnahme am Homann Snack Star, da man „sich ausleben kann“ und für seine Arbeit belohnt wird. Alle vier denken über eine Teilnahme im nächsten Jahr nach. Ideen dafür sind schon geboren. Wir freuen uns auf das nächste Jahr und weitere schmackhafte Snack-Ideen. Die Gewinner-Snacks und Rezeptideen sind online verfügbar unter www.homann.de/foodservice/snackstar.

Ein Video zu der Preisverleihung und den Gewinnern finden Sie bei uns im Netz:
www.fleischnet.de/snackstar2012





SONNE IM SORTIMENT

Als Auszubildende in der Feinkost-Metzgerei Pum in Freiburg ist Stefanie Liermann in vielen Vorgängen und Entscheidungen eingebunden – eine intensive und individuelle Ausbildung, die bereits Erfolge zeigt, z. B. beim Homann Snack Star.

Kreativ sein und mit Menschen zu arbeiten war schon immer mein Wunsch“, begründet Stefanie Liermann ihre Berufswahl. Daher suchte sie nach dem Hauptschulabschluss nach einem Praktikumsplatz in einer Metzgerei oder Bäckerei.

Die Wahl fiel auf die Feinkost-Metzgerei Pum in Freiburg, bei der sie nach dem Ende des Praktikums auch einen Ausbildungsplatz angeboten bekam. „Das hat mich besonders gefreut, da meine Eltern

schon früher hier eingekauft haben“, erzählt die angehende Fleischerei-Fachverkäuferin. Nun hat sie die Möglichkeit, ihre Kreativität auszuleben.

Für die Zeit nach ihrer Gesellenprüfung im Mai 2013 hat die 18-Jährige bereits die Zusage, dass sie vom Unternehmen übernommen wird. Die Prüfung zur Verkaufsleiterin will sie allerdings erst in zwei bis drei Jahren absolvieren. „Zuvor muss ich noch einiges lernen. Gleich nach dem Gesellen-

abschluss weitere Prüfungen zu machen, wäre nicht sinnvoll“, weiß Stefanie Liermann.

Aber in einigen Jahren möchte sie sich vielleicht selbstständig machen, was dank der intensiven Ausbildung nicht schwierig sein sollte, denn: „Stefanie ist ständig an meiner Seite. Daher ist sie oft in viele Vorgänge und Entscheidungen mit eingebunden“, beschreibt Angela Vogel-Pum, die Chefin des Unternehmens, die Situation. „Die Wurst bewachen gibt es bei uns nicht. Wir sind ein kleiner Betrieb mit sechs Mitarbeitern. Entsprechend gibt es immer etwas zu tun.“ Diese intensive Ausbildung trägt bereits Früchte. Catering-Aufträge in Form von kalten Platten für bis zu 20 Personen darf Stefanie Liermann bereits alleine ausführen.

ERFOLGREICHE PREMIERE

Beim Homann Snack Star 2012, dem ersten Wettbewerb, an dem sie teilnahm, erreichte sie mit ihrer Kreation „Mexikanische Sonne“ den

zweiten Platz. Bei der Entwicklung wurde sie intensiv von Jürgen und Angela Vogel-Pum unterstützt, die sie sogar nach Stuttgart zur Preisverleihung begleiteten. Ideen, die weniger geglückt sind, wurden in der Metzgerei zu verbilligten Preisen angeboten. „Stefanie musste ja üben. Und wir freuen uns, dass sie so engagiert und interessiert ist“, sieht es Jürgen Pum positiv. Von der Mexikanischen Sonne, die es ins Stammsortiment geschafft hat, sind die Kunden begeistert und fragen immer wieder danach. Dieses Jahr hat die Auszubildende ein Seminar mit Angela Vogel-Pum zusammen besucht. Es enthielt die Herstellung von Snacks und Feinkostprodukten. Für die Zukunft erwartet Stefanie Liermann, dass die Kunden wieder mehr Wert darauf legen, aus welchen Rohstoffen die Wurst hergestellt wird: „Aus diesem Grund werden in der kommenden Zeit Metzger weiterhin Bestand haben und den Discontnern Paroli bieten können.“





Der Fleischer als Käsespezialist

Käse ist aus der Fleischertheke kaum noch wegzudenken. Deshalb sollten auch Auszubildende ausreichend über Wissen zum Thema Käse verfügen. Hier ein kleiner Exkurs dazu.

Eine mögliche Unterrichtsmethodik könnte wie folgt aussehen:

- aktive, selbständige Schülerarbeit, angeknüpft an Erfahrungs- und Erlebnissbereichen der Schüler
- Handlungsorientierung und Praxisnähe (Situationen, Aufgaben und Probleme des Berufsalltags werden zum Leitthema des Unterrichts)
- eine neue Lehrerrolle, wobei der Lehrer sich als Moderator und Berater versteht, der dem Schüler beiseite steht, aktuelle Broschüren, bereitgestellte Werbematerialien sowie Fehlentwicklungen im Unterrichtsverlauf korrigiert
- Einbeziehen von außerschulischen Einrichtungen wie Informationsdienste und Betrieben wie Erzeuger, Großhändler, Werbeagenturen.

Primärziel ist die Förderung von Schlüsselqualifikationen wie

- Fach- und Handlungskompetenz (z. B. Fachwissen und dessen Anwendung)
- Sozialkompetenz (z. B. Teamfähigkeit)
- Personalkompetenz (z. B. Selbstständigkeit, Verantwortung).

Ein Beispiel, wie diese Unterrichtsmethoden umgesetzt werden können zeigt das Präsentationsprojekt „Das Fleischerfachgeschäft – auch Spezialist für Käse“. Das Projekt wurde bereits erfolgreich an der Berufsschule für das Metzgerhandwerk München durchgeführt. Es wurde konzipiert für Fachklassen der 12. Jahrgangsstufe des Ausbildungsberufes „Fachverkäufer/Fachverkäuferinnen im Metzgerhandwerk“.

Projektbeschreibung:

Ziele: Schüler der Fachklassen für „Fachverkäufer im Fleischerfachgeschäft“ sollen erkennen, welche Erwartungen Kunden an einen Spezialisten für Käse stellen. Sie sollen Lösungswege finden und in der Praxis umsetzen können.

Gliederung in acht Teile:

1. Einsichtgewinnung
2. Fachtheoretische Grundlagen: Herstellung, Einteilung nach Käsever-
ordnung, Verbraucherschutz, ernährungsphysiologische Bedeutung

3. Typische Käsesorten in Europa

4. Fachmathematische Grundlagen: Kalkulation von Käsegerichten, Rezeptberechnungen

5. Verkaufsfördernde Grundlagen und Maßnahmen: Thekenbelegung, Hygienemaßnahmen, richtiges Anwenden von Käsewerkzeugen, Beherrschen von Schnitttechniken, Werbemaßnahmen, Schaufenster- und Verkaufsraumgestaltung

6. Verkaufsgespräch

7. Herstellen typischer Käsegerichte

8. Präsentation der erstellten Produkte

Teil 1: Einsichtgewinnung

In der Einführungsphase sollen die Schüler z. B. anhand aktueller Verbraucherumfragen erkennen und einsehen, wodurch sich Fleischer-Fachgeschäfte auch als Spezialisten für Käse auszeichnen:

- a) ausgebildete Fachkräfte,
 - die über grundlegende Fachkenntnisse der Käseherstellung und der einschlägigen Vorschriften verfügen,
 - die fachlich hinsichtlich Geschmack, Handhabung, ernährungs- bezogene Aspekte und Verwendungsmöglichkeiten beraten können,
 - die fachgerechte Warenpflege zur Qualitätserhaltung beherrschen;
 - die ein reichhaltiges Käsesortiment kennen, das sich durch Qualität, Sortiments-Vielfalt und Frische auszeichnet;
- b) ein ansprechendes, abwechslungsreiches Verkaufsklima, das aktuelle, aber auch individuelle Kundenwünsche erfüllt, neue Kundenbedürfnisse weckt und Einkaufen zu einem Erlebnis gestalten kann.

Teil 2: Fachtheoretische Grundlagen

Um das Wissen zu erlangen und umzusetzen, stehen den Schülern theoretische, kreative und praktische Möglichkeiten zur Wahl:

- Information im aid-Heft „Käse“
- Erstellen einer informativen Broschüre für Laden und Verkauf
- Beantwortung fachlicher Fragen (s. nächste Seite)
- Erstellen eines Schaubildes in Plakatform
- Referat in der Gruppe/Klasse





WISSENS-CHECK TRAINING:

Testen Sie Ihr Käse-Wissen!

Ihre Aufgabe besteht darin, folgende Fragen zu lösen und Ihre Antworten in kurzen Stichworten zu notieren.

? Welche(r) Rohstoff(e) wird/werden für die Käseherstellung verarbeitet?

? Wie muss der Rohstoff in der Molkerei vor dem Herstellungsprozess behandelt werden?

? Wie heißen die drei Verfahrensschritte der Käseherstellung?

? Wie kann Milch „dickgelegt“ werden?

? Was versteht man unter „Molke“?

? Was ist „Käsebruch“?

? Welche Rolle spielt die Größe der Bruchkörner bei der Käseherstellung?

? Welche Wirkung hat das Salzbad bzw. das Einreiben mit Salz?

? Wie lange dauert der Reifungsprozess?

? Wo findet der Reifevorgang statt?

? Wie kommen die Löcher in den Käse?

? Wodurch entwickeln sich im Käse Aroma und Geschmack?





APPETIT AUF SCHWEIZ

In der kalten Jahreszeit hat das Schweizer Nationalgericht
Raclette auch in Deutschland wieder Hochsaison.
Für hochwertigen Genuss sorgen z. B. Raclette Suisse
oder der Walliser Raclette AOC.

Die aktuelle Raclette-Thekenpromotion macht bis März 2013 Appetit auf zwei Schweizer Originale: Raclette Suisse und Walliser Raclette AOC. Sie werden aus bester Schweizer Milch von Hand gefertigt, reifen mindestens drei Monate lang und sind frei von Zusatzstoffen wie Nattamycin. Dieses Antibiotikum wird häufig auf der Oberfläche gegen Schimmelbefall aufgetragen. Bei Käsesorten, die mit diesem Zusatzstoff behandelt wurden, sollte die Rinde, vor allem bei alten und kranken Menschen oder Schwangeren, großzügig abgeschnitten werden, wodurch sich ein Schnittverlust von bis zu 25 % pro Scheibe ergibt. Beim fein-cremigen Raclette Suisse und Walliser Raclette AOC kann die Rinde hingegen bedenkenlos mitgegessen werden. Seit November 2012 kann der Metzger die Raclette-Thekenpromotion kostenlos bei Switzerland Cheese Marketing anfordern so lange der Vorrat reicht. Das attraktive und aufklärende Thekendisplay beinhaltet 20 Gewinnkarten mit leckeren Raclette-Rezepten. Bis März 2013 wird jeden Monat Genuss verlost: elf Schweizer Raclette-Sets, bestehend aus einem kompakten Raclette-Öfchen für Zwei in Schweizer Rot, sowie 500 g Schweizer Raclette-Käse.

UNVERÄNDERTE REZEPTUR

Auch der fruchtig-kraftige Le Gruyère AOC wird ab dem nächsten Jahr kräftig beworben: Von Januar bis Februar 2013 profitiert der Metzger von der neuen Thekenpromotion „Ein leckeres Stück vom Glück“, die den Genuss klar in den Fokus rückt. Für Extranachfrage sorgt die Promotion mit einem plakativen Display inklusive Gewinnspiel-Rezeptkarten, Aktions-Prepackstickern sowie einer Gewinnkarte für das Verkaufspersonal. Verlost werden Gutscheine eines Schweizer Outdoor-Bekleidungspezialisten im Wert von 5.000 € sowie 55 Le Gruyère AOC Genießersets. Thekenkräfte können drei Gutscheine des Outdoor-Spezialisten gewinnen. Der fruchtig-kraftige Le Gruyère AOC wird seit fast 1.000 Jahren nach unveränderter Rezeptur in kleinen Dorfkäsereien handwerklich gefertigt: ohne Zusatz- und Konservierungsstoffe und ohne Gentechnik. In Deutschland gehörte Le Gruyère AOC auch im 1. Halbjahr 2012 zu den Top 10 der umsatzstärksten Sorten an der Käsetheke. Diesen Erfolg spiegelt auch eine eigene Verbraucherumfrage von Switzerland Cheese Marketing wider: Dabei bewerteten neun von zehn Befragten Le Gruyère AOC als perfekten Käse.

www.kaese-schweiz.com

NEULAND-Fleisch für Ihr Fachgeschäft



- Anerkannt vom Deutschen Tierschutzbund
- Nur heimische Futtermittel
- Auslauf und Stroh für alle Tiere
- Ferkelkastration nur unter Narkose
- Keine Antibiotika – keine Gentechnik



www.neuland-fleisch.de

Wir beraten Sie gerne:

Vertrieb Nord: 05821/977410

Vertrieb West: 02389/959220

Vertrieb Süd: 07732/821345



Der Salami-Darm für was ganz Besonderes.
Machen Sie Ihre Rohwurst attraktiver.

® NaloNet



Kalle GmbH | Wursthüllen
Rheingastr. 190-196
65203 Wiesbaden
Tel. +49 611 / 962-07
Fax +49 611 / 962-9373
info@kalle.de • www.kalle.de

KALLE GROUP

Kalle
Tradition • Dynamik • Zukunft



INTERNATIONALER GESCHMACK

Eine gut sortierte Käsetheke ist nicht nur eine sinnvolle Ergänzung zum traditionellen Fleisch- und Wurstsortiment – sie kann auch eine zusätzliche Einnahmequelle darstellen.

Ob holländischer Gouda, italienischer Parmesan, französischer Camembert, schweizerischer Appenzeller, irischer Cheddar oder griechischer Feta – die Deutschen sind Käse-Esser. Mit einem Pro-Kopf-Verbrauch von 22,7 kg (ZMB Jahrbuch Milch 2010) bilden sie Europas drittgrößten Käsemarkt, nur die Franzosen und Italiener verzehren mehr. Abgesehen von den nationalen Spezialitäten stehen dabei auch internationale Köstlichkeiten hoch im Kurs. Welche internationalen Käsespezialitäten die Metzgertheke bereichern können, wird im nachfolgend dargestellt. Im Fokus stehen Cheddar, Gouda und Gorgonzola.

HERZHAFTER CHEDDAR

Den Deutschen schmeckt Irland – nicht nur als Reiseziel. Der Traditional Cheddar mit seiner typisch roten Farbe ist der meist gekaufte

Cheddar an der deutschen Käsetheke und zugleich das erfolgreichste Produkte aus dem Irish Land-Sortiment. Doch Irish Land von Dairygold, Irlands zweitgrößtem Molkereiunternehmen, steht für mehr als nur Cheddar. „Mit dem Aufbau des Traditional Cheddar an der Theke haben wir unsere Kompetenz im Spezialbereich bewiesen“, sagt Katrin Bester, Marketing Manager Deutschland. „Langfristiges Ziel ist es nun, ein Bewusstsein dafür zu schaffen, dass Irland in

Sachen Käse einiges mehr zu bieten hat.“ Ob würzig oder mild, hart oder weich – die hohe Qualität spiegelt die Philosophie von Irish Land wider. Angeführt vom mindestens sieben Monate gereiften, fein-würzigen Traditional Cheddar, ergänzen der Country Cheddar und der milde Irländer das Kernsortiment. Zum weiteren Portfolio gehören sechs Farmhouse-Käsespezialitäten: Cashel Blue, Ardahan, St. Killian, Cooleeney, Cahill's Whiskey und Carrigaline Original.

VIelfältiger GOUDA

Die Heimat des Goudas liegt in den Niederlanden. Als einziger nordholländischer Gouda-Käse wird die Premium-Käsemarke Beemster der kleinen Traditionskäseerei *Beemster-Cono* Kassmakers aus Beemster, Nordholland, noch in echter Manufakturarbeit erzeugt. Das Hauptprodukt ist der Noord-Holland-Gouda. Im April 2012 wurde in Beemster die Käseherstellung aus 100 % Weidemilch eingeführt. „Keine andere niederländische Käseerei kann von sich behaupten, während der Weidesaison in ihrer gesamten Erzeugung nur Milch von Kühen zu verarbeiten, die saftiges Weidegras fressen und täglich tiergerecht in ihrem natürlichen Lebensraum sein dürfen“, betont Jan Roelofs, Vertriebs- und Marketingdirektor. Zu den Produktneuheiten zählt der Beemster Ryaal, ein goldgelber, cremiger und vollmundiger Käse.



PIKANTER GORGONZOLA

Gorgonzola, der typisch italienische Blauschimmelkäse mit charakteristischer blauer Maserung, ist bei den deutschen Käsegenießern beliebt: rund 4.000 t werden jährlich in den deutschen Markt importiert. Was den Käse für die einen zum ganz speziellen Genuss macht, beäugen andere mit Skepsis: die Blauschimmeladern. Tatsächlich sind die meisten Schimmelpilze aus der großen Gruppe der Penicilien, wie sie z. B. gerne auf Brot wachsen, giftig. Der Stamm jedoch, der Gorgonzola (und auch dem französischen Roquefort) beigefügt wird, bildet eine Ausnahme. Es handelt sich hierbei um den sog. Edelschimmel *Penicillium roqueforti*, dessen Verzehr unbe-

denklich ist. Italienische Käseprodukte in handwerklicher Tradition gibt es z. B. von *Igor*. Bereits seit drei Generationen wird das Unternehmen durch die Familie Leonardi geführt. Der Gorgonzola dolce von Igor, ein weicher Blauschimmelkäse, reift in zwei Monaten, wird aus pasteurisierter Kuhmilch hergestellt und ist fein und mild im Geschmack. Die Sorte Gorgonzola piccante wird aus pasteurisierter Vollmilch hergestellt, reift in drei bis vier Monaten und zeichnet sich durch einen intensiven, pikanten Geschmack aus.

HEIMISCHER GESCHMACK

Was den Holländern ihr Gouda und den Schweizern ihr Emmentaler – das ist den Sachsen ihr Elbländer.

Wer regionale Käsespezialitäten bevorzugt, ist z. B. beim „Elbländer – Unser Original“ der *Heinrichsthaler Milchwerke* richtig. Die Kreation vereint die Geschmeidigkeit des milden Goudas mit den charakteristischen Löchern und dem würzigen Geschmack des Emmentalers. Der mild-nussige halbfeste Großlochkäse wiegt als Käselaiab nur 3 kg, ist also ein sehr kompakter Käselaiab ohne Rinde, der in der Theke beim Fleischer wenig Platz benötigt. „Elbländer - Unser Original“ gibt es in sieben Sorten: Natur, Der Leichte, Pfeffer, Der Nussige, Chili, Tomate-Basilikum und Bärlauch sorgen für Abwechslung im Angebot. Alle Geschmacksrichtungen werden aus bester Milch und frischen Zutaten hergestellt. Durch

die kontrollierte Herstellung und seine natürliche Reifung ist der Elbländer auch gut bekömmlich, denn er ist frei von Laktose, Gluten und Konservierungsstoffen.

Zu den stärksten Marken im deutschen Hart- und Schnittkäsesegment zählt auch der Grünländer Käse ohne Gentechnik, eine Marke von *Hochland Deutschland* – der bereits in vielen Metzgereien vertreten ist. Der Schnittkäse bietet natürlichen Käsegenuss, ohne Gentechnik, künstliche Zusätze und Konservierungsstoffe. Für die Herstellung wird ausschließlich Milch aus der Region verwendet. Durch seine spezielle Rezeptur und Reifung erhält der Käse einen mild-nussigen Geschmack sowie seine spezifischen Löcher. *lan*

Neuer Auftritt für den perfekten Käsegenuss: Le Gruyère AOC!

- Nationale Anzeigen-Kampagne bis März 2013 mit 23 Mio. Kundenkontakten!
- Neue Thekenaktion Jan.–Feb. 2013: Gratis-Werbemittelpakete ordern!*

*Solange der Vorrat reicht

LE GRUYÈRE®
SWITZERLAND 
WWW.GRUYERE.COM



Switzerland Cheese Marketing GmbH • Neue Poststraße 17 • D-85598 Baldham • info@kaese-schweiz.com

Schweiz. Natürlich.



Käse aus der Schweiz. 
www.kaese-schweiz.com



FESTTAGSGENUSS DER BESONDEREN ART

Zarte Wildgerichte, klassische Pasteten und feinste Terrinen haben jetzt Hochsaison. Sie kommen vor allem zu den Festtagen auf den Tisch. Feinschmecker lieben klassische Schmorgerichte vom Reh, Wildschwein oder Feldhasen, lassen sich aber auch mit feinen Vorspeisen verwöhnen.

Wildfleisch zeichnet sich durch einen würzigen Geschmack aus und ist aufgrund seiner speziellen Eiweißzusammensetzung leicht verdaulich. Viele Verbraucher scheuen aber die Zubereitung in der eigenen Küche. Hier liegt die Chance des Fleischerfachgeschäftes. Man kann einen Wildbraten so vorbereiten, dass auch die ungeübte Hausfrau Lob von ihren Gästen bekommt. Wird die zarte Rehkeule ausgelöst und mit aromatischem Wildgewürz mariniert, kann sie wie ein Schmorbraten gegart werden. Ein Rehrücken, der mit Wacholder und etwas Lorbeer gewürzt und mit Grünem Speck bardiert ist, muss nur noch rund 50 Minuten in den vorgeheizten Ofen, um zum zarten Leckerbissen zu werden. Die Preiselbeersauce oder Merrettichsahne kann fertig dazu angeboten werden. Selbst der Wildschweinbraten gelingt, wenn er vom Fachmann in eine Beize aus Rotwein eingelegt wurde.



WILDE DELIKATESSEN

Doch bevor der ofenfertig zubereitete Wildbraten in die Theke wandert, sollte man sich um die Warenkunde kümmern. So muss man wissen, dass die Farbe von frischem jungen Wildbret, je nach Tierart, rotbraun bis schwarzbraun ist. Das Fleisch ist fest mit zarter Faser. Erst in abgehangenen Zustand wird es dunkler. Das Fleisch älterer Tiere ist dunkel und grobfaserig. Beim Zerlegen erhält man unterschiedliche Bratstücke. Der Rücken eignet sich am Besten zum Braten. Auch Rehkoteletts sind eine Delikatesse und werden zum Gaumenschmaus, wenn sie mit entsprechenden Gewürzen mariniert und nur kurz gebraten werden. Ausgelöste Rücken zählen neben den Filets zu den feinsten Bissen des Tieres. Eine Rehkeule wird meist im Ganzen angeboten. Sie reicht je nach Größe für sechs bis acht Personen. Bei Hirsch- und Wildschwein sollten die Keulen zerlegt werden. Sie eignen

Fotos: Archiv, Schmitt

sich zum Braten, Schmoren und einige Teile auch zum Kurzbraten. Auch die Schulterblätter sind zum Schmoren oder Braten, wie auch für Ragout oder Rollbraten, gedacht. Der Hals kann im Ganzen geschmort werden oder lässt sich als Gulasch verwenden. Die Bauchlappen bieten sich für Rouladen an. Wird vom Kunden frische Rehleber nachgefragt, muss man sich beim Jäger oder Händler danach erkundigen.

FARCE MIT FORM

Um eine Reh- oder Wildschweinpastete herzustellen, wird nicht unbedingt Leber vom Wild benötigt. Die meisten Rezepturen basieren auf Wildfleisch in Kombination mit Schweinefleisch und -leber – so auch die Wildschweinpastete mit Preiselbeeren oder die Rehpastete von Bedford. Eine ansprechende Präsentation dieser Produkte bereichert das Angebot der Feinkosttheke und sorgt dafür, dass eine raffinierte Vorspeise im Nu servierbereit ist. Selbst versierte Fleischer greifen gerne auf Zukaufprodukte zurück. Trotzdem sollte die Thekenfachkraft mit Kompetenz beraten können und den Unterschied zwischen Pasteten und Terrinen kennen. Grundsätzlich

Gespickt oder bardiert?

Früher wurde ein Wildbraten oft gespickt. Heute sieht man davon meist ab, da durch das Einstechen das Fleisch verletzt wird und dadurch der Fleischsaft austritt. Zudem isst der Gast den Speck nicht gerne mit. Um dem mageren Fleisch trotzdem eine gewisse Safftigkeit zu geben, umwickelt – bardiert – man das Fleisch mit Speck. Diese Speckscheiben kann man nach dem Braten leicht entfernen. So hat der Gast saftige und magere Scheiben.

versteht man unter Pasteten und Terrinen gegarte Speisen, die aus sehr fein zerkleinertem Fleisch, Fisch oder Gemüse hergestellt werden. In die Fleisch-, Fisch- oder Gemüsemasse, die Farce, können Einlagen untergemischt oder als Extraschicht eingelegt sein. Die Zubereitung der Farce für Pasteten und Terrinen ist gleich, man kann also fast immer ein Pastetenrezept als Terrine oder umgekehrt zubereiten. Die Farce wird entweder von einem Teigmantel umschlossen und gegart, oder sie wird ohne Teigmantel, dafür aber meist mit einem große-

ren Leberanteil, zubereitet. Beide Arten werden in einer feuerfesten Form gebacken oder im Wasserbad gegart. Auch bei Terrinen wird die Farce aus den genannten Grundmaterialien hergestellt. Sie wird jedoch nicht im Teigmantel gegart und enthält keinen Leberanteil. Die Terrinenformen werden in der Regel mit Speck ausgelegt und nach dem Befüllen im Wasserbad gegart.

Früher waren nahezu alle Pasteten aus dem Grundmaterial Fleisch hergestellt. Seit einigen Jahren gibt es zunehmend Produkte mit Fisch oder aus reinem Gemüse. Pasteten und Terrinen können kalt und warm als Hors d'oeuvre, pikante Zwischengerichte oder als selbständige, handfeste Speisen oder Brotaufstriche angeboten werden. Jetzt, in der Vorweihnachtszeit, wo vielerorts Wert auf eine feine, aber auch herzhaft Spezialität gelegt wird, sollten die attraktiven Köstlichkeiten verstärkt in der Feinkosttheke herausgestellt werden. Zur Präsentation in der Theke eignen sich am besten halbe Stücke. Auch zwei bis drei Scheiben im Vakuumpack werden gerne angenommen.

Astrid Schmitt

PrimeLine

Chef

W10 DIE PERFEKTE WELLE

BREITE WELLE
für müheloses Schneiden

ZAHNSPITZEN
für perfekten Ansnchnitt



- höchste Schärfe, lange Schnitthaltigkeit
- feines, akkurates Schnittbild
- ergonomischer, weicher Griff mit hartem Kern
-  Antimikrobielle Sanitized® Silver-Ausrüstung

Ideal für
die heiße
Theke

www.giesser.de



GIESSER

MADE IN GERMANY



Bereits zum vierten Mal hieß es auf der Süffa 2012 in Stuttgart „Vorhang auf“ für die Verleihung des Süffa Innovationspreises. Er wird in vier Kategorien von der Messe Stuttgart und dem LIV Baden-Württemberg vergeben und während der Messeeröffnung verliehen.

TRENDGEBENDE PRODUKTE

Trends sichtbar machen, zukunftsweisende Produkt- und Arbeitslösungen zeigen und den Weg auf den Markt erleichtern sind die Ziele des Innovationspreises. Neben der Funktionalität und der Benutzerfreundlichkeit fließen Kriterien wie Betriebssicherheit, Umweltverträglichkeit und Wirtschaftlichkeit in die Bewertung mit ein. Die Gewinner können das Siegel zudem für ihre Marketingaktivitäten nutzen. Die Gewinner dieses Jahres sind:

Bizerba in Zusammenarbeit mit Kramer

Produkt: KScalePAD

Metzgerei Bless

Produkt: Schwaben Chips

Sonderpreis: Fleischerverband Bayern

Produkt: „Rundum-Sorglos-Paket“

KScalePAD

Das von den Unternehmen Bizerba und Kramer gemeinschaftlich entwickelte KScalePAD ist eine Kramer-Hightec-Theke mit integrierter Bizerba-Waage. Es hat die Form eines wiegenden Arbeitsbrettes und ist direkt in die Thekenoberfläche eingelassen. Das ermöglicht einen freien Eingriff in die Theke, auch im Bereich der Waage, sowie die barrierefreie Kommunikation zwischen Kunde und Verkaufspersonal. Das doppelte Waagendisplay, das durch sein flexibles Trägersystem ideal

ausrichtbar ist, gewährleistet den ständigen Verkaufsdialo g und visualisiert den Ablauf in jeder Phase des Verkaufs. Als Komponente des modularen Kassen- und Waagensystems K-flex von Bizerba lassen sich Display, Kassenschublade, CPU und Drucker flexibel dort positionieren, wo Platz dafür ist: auf, neben oder unter der Theke. „Wir freuen uns außerordentlich über die Auszeichnung durch die Jury, die den innovativen Charakter unseres Scale Pads belegt“, zeigt sich auch Rainer Maase, Geschäftsleiter Retail in Deutschland, erfreut über den Preis.

www.bizerba.de, www.kramer-ladenbau.com

SCHWABEN CHIPS

Die Schwaben Chips sind eine Kreation von Jürgen Bless, Besitzer der gleichnamigen Metzgerei in Stuttgart-Möhringen. „Eine Maultasche kann jeder machen, aber ich wollte

mit dem Schwäbischen Nationalgericht etwas Neues anstellen“, erklärt der originelle Metzgermeister. Und wer kommt schon auf die Idee, eine klassische Maultasche in Scheiben zu schneiden, diese zu backen und anschließend zu dehydrieren, um sie so richtig knusprig werden zu lassen? Die Füllung ist klassisch mit u. a. Brät, Brot, Ei, Lauch, Spinat und Petersilie. Dazu passt ein Dip und fertig ist das Finger Food. „Mir macht es Spaß, aus Traditionellem ein peppiges neues Produkt zu designen“, erklärt er seinen Erfindergeist. Für die nächste Süffa im Jahr 2014 hat Jürgen Bless bereits eine Idee.

www.metzgerei-bless.de

RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Im Zentrum des „Rundum-Sorglos-Paketes“ steht neben Erinnerungen an wichtige Termine wie Hygieneschulungen, Belehrungen

Technisch ausgereift

Am Stand der EFA-Fleischereimaschinen waren Geräte zur Schlachtung und Fleischverarbeitung zu finden, darunter die kompakte Halbringssäge SB 288 E mit einer hohen Sägebandstandzeit durch die optimierten, gefederten Bandführungen. Wegen seiner hohen Motorleistung ist der handliche Handabschwarzer EFA 900 für den Dauereinsatz geeignet. Variabel einsetzbar ist die Brustbein- und Zerlegesäge SK 18-8D mit einer großen Auswahl unterschiedlicher Sägeblätter. www.efa-germany.com



Fotos: Kramer, Ulbricht, Metzgerei Bless, EFA-Fleischereimaschinen

zum Infektionsschutzgesetz, Eichamt, Schädlingsbekämpfung, Betriebsbegehungen und Hygienekontrollen die Organisation der mikrobiologischen Kontrollen. Der Bayerische Landesinnungsverband erstellt im Rahmen des Hygienepaketes für seine Innungsmitglieder einen Probenplan und organisiert die Abrufung der jeweiligen Proben mit einem Labor. „Damit entfällt schon die aufwändige Suche nach dem passenden Labor und den Preisvergleichen“, erklärt der Landesinnungsmeister Bayerns, Georg Schlagbauer. Zu den Laboranalysen im Paket gehören zehn Abklatschproben für die Reinigungskontrolle, Hackfleisch zum Garen, Fleischzubereitungen zum Garen sowie fertige Produkte. Auf einem vom Verband vorgefertigten Formblatt kann die Probenahme dokumentiert werden. Wichtig sei, dass im Rahmen des „Rundum-Sorglos-Paketes“ vom Labor nur auf die nötigen Keime geprüft werde, erklärt Svenja Fries, technisch-technologische Beraterin im Fleischerverband Bayern. „Der Betrieb ist auf der sicheren Seite, denn die vom Verband gemachten Proben sind mit dem Ministerium abgestimmt.“ www.fleischerverbandbayern.de

Rezeptur auf Knopfdruck

Die Präsentation der neuen digitalen Rezepturverwaltung auf der Süffa 2012 verlief für *K+G Wetter* sehr erfolgreich. Mit der Software werden die Rezepturdaten für die zu erstellenden Chargen in eine Maske eingegeben und dann an den Kutter gesendet. Alle Daten wie die Einstellung der Messerwellen- und Schlüsseldrehzahlen oder Temperaturgrenzen werden auf das Produkt abgestimmt. Die Mengenumrechnung der erforderlichen Zutaten auf die gewünschte Chargengröße erfolgt auch automatisch. Außerdem erleichtert die neue Hydraulik des Auswerfers am Cutmix 120 Liter die Arbeit für den Bediener. www.kgwetter.de



Anschaulich präsentiert

Bastra - Bayha & Strackbein zeigte auf der diesjährigen Süffa diverse neue Produkte: den freistehenden Hackspanraucherzeuger 340H,

die Universal Koch- und Rauchanlage 1201 TF mit Hackspanraucherzeuger in der Tür sowie den Kochkessel 2000 Plus. Ein eigens für die Messe entwickeltes Exponat veranschaulichte den Besuchern zudem vier Universalanlagen mit verschiedenen Räucher- und Steuerungstechnologien in Originalgröße und -ausstattung. www.bastra.de

Schnelles Vakuumieren

Die Premium-Linie von *Lava Vakuumverpackung* sorgt für schnelles Arbeiten sowie eine längere Haltbarkeit der Produkte. Auf der Messe wurden die Modelle V.100® bis V.400® vorgestellt, die mit einer Doppel- bzw. Dreifachschweißnaht die Verschluss-Sicherheit v. a. bei Waren mit hohem Flüssigkeitsanteil erhöht. Zudem muss wegen des LCS® Verschluss-Systems die Geräteklappe während des Unterdruckaufbaus nicht mehr gehalten werden. www.la-va.com



Fotos: K+G Wetter, Bayha & Strackbein, Landig + Lava,

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



MEILE DES GUTEN GESCHMACKS

Begeisterte Besucher, ausverkaufte Regale bei den Ausstellern, strahlende Gesichter bei den Veranstaltern: Die Bilanz des 6. Rhöner Wurstmarktes fiel auch in diesem Jahr genauso glänzend aus wie in den vergangenen zehn.



Die Organisatoren des Rhöner Wurstmarktes in Ostheim konnten in diesem Jahr 19.000 Besucher begrüßen. Ein erster Höhepunkt war der feierliche Wurstanchnitt durch den Bayerischen Staatsminister für Umwelt und Gesundheit Dr. Marcel Huber. Der Politiker zeigte sich von der Präsentation und der Fülle des Angebots sehr beeindruckt. Der Wurstmarkt sei ein Schaufenster der Leistungsfähigkeit des Handwerks. Dicht an dicht schoben sich anschließend die aus ganz Deutschland angereisten Wurstfreunde durch die Marktstraße und verkosteten links und rechts des Weges bei 50 Metzgern, Bäckern, Brauern, Winzern und Direktvermarktern ihre handwerklich erzeugten Produkte. „In den vielen Gesprächen, die ich mit den Gästen geführt habe, gab es nur Lob für die hohe Qualität des Angebots, die liebevolle Dekoration und die gute Organisation“, berichtete Bürgermeister Ulrich Waldsachs. Ausdrücklich bedankte sich das Stadtoberhaupt bei den

Fotos: Tonya Schulz

Hundertern von Helfern, die für einen reibungslosen Ablauf der Großveranstaltung gesorgt hatten. Höchsten zufrieden zeigte sich auch Hugo Neugebauer, Präsident der Handwerkskammer Unterfranken, der seit der ersten Stunde Mitorganisator des Wurstmarkts ist. „Die Wende ist geschafft, die Leute überlegen sich dank unserer gezielten Aufklärung genau, wo und was sie einkaufen“, freute er sich. Einen Dank richtete er auch an die Bewohner in der Innenstadt, die die Aussteller stets freundlich aufnehmen. Für die ganze Region sei der Wurstmarkt zudem eine unbezahlbare Werbung. Das konnten Peter Schmidt und Juliane Seibert von der Tourist-Info nur unterstreichen.

Als Publikumsmagnet erwies sich der Stand des UNESCO Biosphärenreservats Kruger to Canyons, an dem eine Delegation aus Südafrika mit Mangobratwurst, Boerewors, Informationen und Vorträgen Lust auf das ferne Land machte. Tatkräftig unterstützt wurden sie dabei von den Direktvermarktern Wild & Grün sowie vom Biosphärenreservat Rhön und der

Aktionsgruppe Südafrika des Martin-Pollich-Gymnasiums Mellrichstadt mit Kinderschminken und Trommeln.

Anton Koob, Obermeister der Metzgerinnung Rhön-Grabfeld, hob die Leistung seiner Kollegen hervor. Viele Stammgäste würden seit der ersten Veranstaltung kommen und gezielt ihre Lieblingsstände besuchen. Besonders gefragt waren wieder die neuen Kreationen, die sich viele Metzger eigens für den Wurstmarkt ausgedacht hatten. „Regionaler als hier geht es nicht“, zeigte sich Anton Koob überzeugt.

PREMIERE FÜR WETTBEWERB

Zum ersten Mal zeichneten die Organisatoren die drei schönsten Stände aus. Bewertet wurde nach einem Punktesystem der Gesamteindruck, die Dekoration, die Produktpräsentation sowie das Erscheinungsbild und das Auftreten des Personals. Das Rennen machten die Metzgerei Bausewein aus Prichsenstadt, die Metzgerei Neugebauer aus Großseibstadt und die Metzgerei Anton Koob aus Brendlorenzen.



Der große Erfolg ist für alle Beteiligten Motivation für den nächsten Rhöner Wurstmarkt. Schon jetzt stehen die Akteure in den Startlöchern für den Wurstgipfel, der am 11. und 12. Oktober 2014 stattfindet. www.rhoener-wurstmarkt.de

Foto: Tonya Schulz

**Exklusiv für
Innungs-Mitglieder!**

FleischereiPilot

Ein Gemeinschaftsprojekt mit dem
Deutschen Fleischer-Verband



**Werden Sie mobil –
mit der neuen Smartphone-App
für Fleischereien!**

Präsentieren Sie Ihr Fleischer-Fachgeschäft mobil auf iPhone und Android-Smartphone. Mit Ihrem Eintrag und dem eigenen Firmenprofil im FleischereiPilot finden die Verbraucher Ihr Fachgeschäft sowie Ihre aktuellen Informationen und Angebote jederzeit und von überall.

Informieren Sie sich jetzt, wie der FleischereiPilot optimal für Ihre mobile Werbung und Kundeninformation eingesetzt werden kann: www.blnewmedia.de/fleischereipilot oder telefonisch unter **02103/204700**.



B&L NewMedia GmbH
Max-Volmer-Straße 28 · 40724 Hilden
Fon: 0 21 03 / 204 700 · Fax: 0 21 03 / 204 770
www.blnewmedia.de · info@blnewmedia.de





Handwerk und Lebensart



Bei Michael Kunz in Prien am Chiemsee verbindet sich traditionelle Handwerkskunst mit Ambiente und Service: Selbst geschlachtetes Fleisch ist die Grundlage für Feinkost, Schinken und Wurstwaren aus eigener Produktion, den täglichen Mittagstisch und kreative Events.

Montags ist Schlachttag. Juniorchef Michael Kunz ist selbst Metzgermeister und schlachtet mit seinem Gesellen sowie einem weiteren Metzger im Team pro Woche sechs Schweine, ein Rind und etwa alle 14 Tage ein Kalb. In der Marktgemeinde Prien am Chiemsee ist Michael Kunz der einzige verbliebene Metzgerhandwerksbetrieb, der selbst schlachtet.

Das Fleisch kommt aus maximal 30 km Entfernung. „Wir haben einen sehr engen Bezug zu unseren Bauern“, erzählt der Jungunternehmer, der den Betrieb seit zehn Jahren mit seiner Mutter Christina Kunz führt. Auch das Geflügel stammt aus dem Chiemgau. Artgerechte Tier-

haltung und Regionalität sind dem ambitionierten Metzger ebenso wichtig wie Tradition. Seine Familie betreibt dieses Handwerk bereits in der fünften Generation. Nachvollziehbar ist die Familiengeschichte seit 100 Jahren bis ins heutige Tschechien. Die Familie verschlug es nach Frasdorf, das Anwesen in Prien besteht seit 50 Jahren. „Ich habe vor, unseren Familienbetrieb möglichst lange weiter zu führen“, erklärt Michael Kunz.

VON MEISTERHAND

Die Spezialität des Hauses sind die selbst hergestellten Schinken: gekochte und rohe, luftgetrocknet oder geräuchert. Sehr großen Wert legt

Fotos: König

ERFOLGSFAKTOREN

- Alles selbst gemacht
- Möglichst nachhaltige Produkte
- „Wie vor 100 Jahren“
- Traditionelles Warmbräten
- Regionalität, artgerechte Tierhaltung
- Guter Service
- Flexibilität im Umgang mit den Kunden

KONZEPT:

FEINKOST METZGEREI KUNZ – PRIEN AM CHIEMSEE

Familienbetrieb, dem Spagat zwischen
Handwerkskunst und Zeitgeist gelingt.

die Familie Kunz auf das Warmbräten. Mit diesem Verfahren produziert sie ihre Würste ohne chemische Zusatzstoffe. In einer Woche gehen 50-100 kg Schinken und 160-200 kg Wurst über den Ladentisch. Die verwendeten Zutaten sollen nachhaltig und möglichst in Bio-Qualität sein. Das Motto? „Wie vor 100 Jahren“, sagt der Metzger, der nicht nur schlachtet und zerlegt, wurstet und Feinkostsalate kreiert. Er hilft auch beim Mittagsgeschäft aus, bedient und hat noch Zeit für einen Plausch mit seinen Gästen.

MEHR BIETEN

Den Metzgereibetrieb kombiniert er mit zahlreichen Zusatzgeschäften: Neben selbstgemachter Feinkost bietet der Laden frischen Fisch, Sushi, Weine und Spirituosen, hausgemachte Nudeln und Ausgefallenes aus aller Welt an. Auf Wunsch bekommt der Gast auch individuell zusammengestellte Geschenkkörbe. Der Metzgermeister organisiert auch Events aller Art – vor Ort oder per Abholbuffet. Hilfreich dabei ist die starke Internetpräsenz. Anhand dieser können sich Interessierte bereits von Zuhause aus sämtliche mögliche Häppchen, Hauptgerichte oder Menüfolgen überlegen.

Die enorme Serviceleistung am Gast zeichnet auch den Mittagstisch bei Michael Kunz aus. Der Chef brät jedem gerne ein Kurzbratstück aus, dem einmal nichts von den drei bis vier wechselnden Tagesgerichten zusagt. Warmes Essen bietet das Küchenteam von 10 bis 16 Uhr und solange der Vorrat reicht. Täglich produziert der Betrieb zwischen 80 und 150 Essen. „Wir braten aber einem Gast, der später kommt, gerne was raus – Weißwürste gehen



Der Mittagstisch bei Michael Kunz ist abwechslungsreich. Daneben erzeugt der Fleischermeister einige Schinkenvariationen – gekocht, luftgetrocknet oder geräuchert.

auch jederzeit“, sagt er. Gäste und Kunden fühlen sich in dieser Atmosphäre wohl. Etwa 60 % sind Stammkunden. Hier trifft man auf eine gemischte Klientel, vom Arbeiter bis zum Banker. „Wir sind ganz froh über unsere Arbeiter“, erklärt Michael Kunz mit einem Lächeln. Dennoch hat er einiges getan, um andere Gästegruppen anzuziehen. Es ist ihm gelungen, den Betrieb als Adresse zum Vor-Ort-Essen zu etablieren. Dazu trägt neben einem parkähnlichen Gastgarten auch das „Salettl“ im ersten Stock über der Metzgerei bei. Hier können sich Gäste zum Frühstück, Mittagessen oder zur Privatfeier zurückziehen. Außen stehen ca. 30, innen rund 40 Sitzplätze zur Verfügung. Am Tisch essen kostet 6,50€, zum Mitnehmen 6 €. Die 50 Cent mehr helfen den Spüler zu finanzieren. „Es ist aber auch kein Problem, wenn ein Kunde mal seine Leberkäsemmel am Tisch essen will“, meint Michael Kunz. Insgesamt

arbeiten bei ihm 12-15 Personen, davon zwei Köche. Die Verzahnung zwischen Küchenteam und Metzger funktioniert gut. Jede Woche wird so in Zusammenarbeit entschieden, was auf die Speisekarte kommt. Die gutbürgerliche Küche bietet auch Trendgerichte und Themenwochen. **F.König**
www.kunz-prien.de

PROFI-PARTNER

- **Kasse:** Mettler-Toledo
- **Aufschnittmaschine:** Berkel Deutschland
- **Siebträger:** Faema
- **Lichttechnik:** Bärö
- **Kombidämpfer:** Rational
- **Wolf:** Mado
- **Würfelschneider:** Treif Maschinenbau
- **Pökelinjektoren:** Günther Maschinenbau

Fotos: König



Frische, die man schmeckt

Christopher Zimmermann und sein Vater setzen in ihrer Metzgerei in Görzke auf zeitgemäße Convenience und eigene Schlachtung. Die Schweine stammen aus benachbarten Agrargenossenschaften.



ERFOLGSFAKTOREN

- Eigene Schlachtung, hohe Frische
- Regionalität und Qualität
- Zeitgemäße Convenience-Produkte
- Investition in Maschinen, um Produkte zu perfektionieren

Christopher Zimmermann ist bereits die sechsten Generation Metzger in diesem Haus in Görzke, einem kleinen Ort, etwa 90 km südwestlich von Berlin. Gemeinsam mit seinem Vater Stefan Zimmermann betreibt er das Unternehmen, zu dem heute das Stammhaus in Görzke – in dem auch geschlachtet wird – sowie acht Filialen im Umkreis von 30 km gehören. Beliefert werden diese täglich mit dem eigenen Laster, persönlich vom Chef oder seinem Sohn. „Es ist immer eine gute Gelegenheit, alles mitzubekommen“, erklärt Christopher Zimmermann. Denn durch das Gespräch mit den Verkäuferinnen

bleibe er auf dem Laufenden. In Belzig, der umsatzstärksten Filiale, gibt es neben der Theke mit Imbiss ein Restaurant mit etwa 50 Plätzen. „Wir bieten hier Mittagstisch an, täglich zwei Tagesgerichte und eine Suppe“, beschreibt Christopher Zimmermann das Konzept. Außerdem werden zwei weitere Filialen von hier aus mit den Mittagsangeboten versorgt, verkauft werden täglich etwa 300 bis 400 Portionen. In Belzig werden auch die Buffets für den Partyservice angerichtet. Die Küche ist gut ausgelastet, denn von hier produzieren die Zimmermanns auch ihre Convenience-Produkte: Klassische Fleischgerichte wie Königsberger Klopse, Rinderrouladen und Gulasch werden in Schraubgläser eingeweckt. Gekühlt sind sie so sechs Monate haltbar. „Eigentlich hatten wir diese Produkte vor zwei Jahren vor allem für jüngere Leute, die nicht kochen mögen, konzipiert – aber sie werden auch gerne von älteren Kunden gekauft. Vielleicht weil man schmeckt, dass sie hausgemacht sind“, vermutet Christopher Zimmermann. Insgesamt arbeiten 38 Mitarbeiter bei den Zimmermanns, davon acht in der Produktion. Geschlachtet wird dreimal in der Woche, etwa 50 bis 60 Schweine und zwei bis drei Rinder, die sie sich aus den nahe gelegenen Agrargenossenschaften abholen. Christopher Zimmermann ist überzeugt, dass die Kunden diese Frische honorieren. „Unser Hackepeter ist eines der stärksten Produkte, weil er eben echt frisch ist und durch unsere eigene Gewürzmischung so lecker“, schwärmt Christopher Zimmermann. Zwischen 97 und 98 % der Produkte in der Theke kommen aus der eigenen Produktion, nur Produkte wie Salami mit Edelschimmel und Pasteten werden zugekauft. *Heike Sievers*

www.metzgerei-zimmermann-goerzke.de

PROFI-PARTNER

- **Bandsäge:** Mado
- **Kochkessel:** Maurer-Atmos Middleby
- **Kutter, Wolf:** Maschinenfabrik Seydelmann
- **Speckschneider:** Treif
- **Füller:** A. Handtman Holding
- **Tumbler:** Günther Maschinenbau
- **Gewürze:** Hagesüd Interspace Gewürzwerke, Avo-Werke August Bleiss
- **Kassensysteme:** Bizerba



KONZEPT

METZGEREI ZIMMERMANN – GÖRZKE

Traditionsreiche Metzgerei, die auf eigene Schlachtung und bewährte Produkte setzt. Absatz über neun Filialen. Zusätzlich Herstellung von Halbkonserven, Partyservice und Mittagsgeschäft.

Foto: Heike Sievers



Die saubere Lösung

Professionelle Spültechnik für den Meister



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



www.meiko.de



Glück im Glas

Aroniabeeren in Leberwurst und Lungenhaschee im Glas: Die Fleischerei Socher in Schwarzheide ist 100 Jahre alt, überrascht ihre Kunden aber mit immer neuen Ideen.

An der Spitze der Fleischerei Socher steht seit 27 Jahren Andreas Socher. Der Ingenieur für Fleischwirtschaft ist stolz auf diese lange Tradition: „Mein Großvater hat den Betrieb 1912 gegründet. Wir waren immer an genau diesem Standort, nur wurde die Adresse viermal umbenannt.“ Seine Fleischerei befindet sich in Schwarzheide, etwa 40 km nordwestlich von Dresden. Schwarzheide ist ein Flächendorf, in dem sich der Laden nicht an einer Hauptstraße befindet. „Die große Anzahl von Supermärkten macht uns zu schaffen. Zudem sind wir in einer Region, in der die Leute nicht viel Geld haben“, gibt er zu. Mit der Wende baute Andreas Socher ein zweites Standbein auf: Wurst in Dosen. „Wir haben 1993 einen Pokal für die beste Leberwurst in der Dose bei einem internationalen Wettbewerb in Mannheim gewonnen“, berichtet der einfallsreiche Geschäftsmann stolz. Aber irgendwann hat er auf Gläser umgestellt: „Die Kunden können den Inhalt sehen. Zudem lassen

sich Gläser gut öffnen und wieder verschließen“, begründet er seinen Entschluss.

LILA LAUNE

Neben seinem Rezept für die Hausmacherleberwurst überlegt er sich auch gern neue Varianten: Leberwurst mit Aroniabeeren oder



mit Sanddorn und Nüssen. „Wir wollen nicht, dass Arzt und Apotheker gegen uns gewinnen“, meint er schmunzelnd, „indem sie den Leuten sagen, dass sie dieses und jenes nicht mehr essen sollen. Also nehmen wir mal zusätzliche gesundheitliche Aspekte mit in unsere Rezepturen: Aroniabeeren haben einen hohen Gesundheitswert und enthalten viele Vitalstoffe. Auch Sanddorn ist bekannt für seine gesunden Wirkungen. Das brachte mich auf die Idee, mit solchen Zutaten zu experimentieren und neue Varianten damit zu entwickeln.“ Die Ergebnisse überzeugten seine Kunden: Die neuen Sorten haben neben den bewährten Angeboten ihren festen Platz gefunden. Jährlich produziert er etwa 60.000 Gläser Wurst zu je 200 g. Zum 100-jährigen Jubiläum in diesem Jahr hat sich Andreas Socher wieder etwas einfallen lassen: eine Bratwurst mit Aronia. Die kräftige lila Farbe wirkt als Hingucker und das Aroma bringt frische Fruchtigkeit in die Wurst.

PROFI-PARTNER

- **Gewürze:** Moguntia, Fibrisol Muscalla, Avo
- **Teilstücke:** Mega Fleigeno Dresden
- **Vakuuiergerät:** Boss
- **Kutter:** Seydelmann
- **Füller:** Vemag
- **Schneidemaschine:** Treif
- **Waagen:** Bizerba
- **Autoklav:** Korimat
- **Rauchanlage:** Lefa



KONZEPT

FLEISCHEREI SOCHER – SCHWARZHEIDE

Handwerkliche Tradition mit neuen Ideen fürs Zusatzgeschäft – mit der Leberwurst im Glas als Renner.



ERFOLGSFAKTOREN

- **Regionaler Geschmack und Frische**
- **Nähe zum Kunden**
- **Überschaubares Team und kurze Wege**
- **Produktideen und schnelle Umsetzung**

SCHMECKT WIE BEI OMA

Vor 10 Jahren kamen neben der Wurst in Gläsern die Fertiggerichte hinzu. Angefangen mit Soljanka, einem Klassiker im Osten Deutschlands, befinden sich inzwischen etwa 20 Gerichte im Sortiment. „Die meisten sind solche, die man sich nicht allein kocht, wie Lungenhaschee oder Nierenragout. Denn sie machen viel Arbeit und oft werden sie nur von einer Person in der Familie geliebt. Die meisten unserer Gerichte kennen die Kunden von früher und haben sie lange nicht mehr gegessen“, erklärt der „Erfinder“. „Das Nierenragout ist eines unserer beliebtesten Produkte. Es macht natürlich viel Arbeit. Denn

wenn man es ordentlich machen will, müssen die Nieren ausgeschnitten werden. Es so traditionell herzustellen, ist uns jedoch wichtig. „Die Fertiggerichte kosten zwischen 3,50 € und 6,50 € (650 g). Die Gläser werden über das Internet, im eigenen Laden, in Bäckereien, Hofläden, auf Messen und an einem wechselnden Verkaufstand in Berlin vertrieben. Für die Produktion der Gläser benötigt Andreas Socher 20 bis 30 % seiner Kapazitäten: „Ich kaufe nur etwas Käse, mal einen Fischsalat oder eine Putensalami zu. Denn nur für die eigenen Produkte kommen die Kunden, den Rest können sie ja auch im Supermarkt kaufen“, sagt er. Daher gibt es in seinem

Laden Wurstsorten zu kaufen, die man schon vor 100 Jahren aß, etwa Grütz- und Blutwurst, Sülze und Sauerfleisch. „Allerdings etwas weniger fett als früher“, sagt Andreas Socher. Er verarbeitet etwa 1 - 1,5 t Fleisch in der Woche, das vor allem zu Wurst verarbeitet wird, da diese in seinem Laden stark nachgefragt wird, Fleisch hat einen geringeren Anteil. Sein Team besteht aus seiner Frau, die den Laden betreut, zwei Mitarbeitern in der Produktion und einem Verkäufer im Verkaufstand in Berlin. „Das ist Handwerk“, sagt Andreas Socher. „Wir sind ein kleines Team und die Wege sind kurz. So weiß ich genau, was los ist.“

www.fleischereisocher.de *Heike Sievers*

Fotos: Heike Sievers

VOSSCHOTT

Cascading water autoclaves

Berieselungsautoklaven

VOS Schott GmbH ■ Am Seefeld 3 ■ 35510 Butzbach ■ Fon +49 6033 9190-0 ■ E-Mail info@vos-schott.com ■ www.vos-schott.com



Günther Große aus dem nordthüringischen Gernrode ist sehr heimat- und traditionsverbunden, was sich in der Herstellung des „Eichsfelder Feldgiekers“ widerspiegelt. Doch in den Produktionsräumen und Filialen ist die Moderne eingezogen.



Eine Wurst geht um die Welt



KONZEPT

FLEISCHERFACHGESCHÄFT GROSSE – GERNRODE

Traditionelle Herstellungsverfahren Nordthüringens treffen auf modernste Technik. Ausbildung spielt hier eine wichtige Rolle.

Nordthüringen ist hellgelb, jedenfalls auf der Kaufkraftkarte der „Gesellschaft für Konsumforschung“ (GfK). Hellgelb bedeutet, dass hier nur 72 bis 80 % der durchschnittlichen deutschen Kaufkraft zur Verfügung stehen. Hier ist Günther Große zu Hause und betreibt mit seiner Familie seit über 100 Jahren die gleichnamige Fleischerei. Daher ist der Metzger sehr heimatverbunden, was er so beschreibt: „Wir sind Fleischer hier am Ort, das ist meine Heimat. Ich lebe und produziere für die Menschen hier.“ Dieses Engagement für die heimatliche Region zeigt sich auch in der Ernsthaftigkeit, mit der Günther Große an tra-

ditionellen Herstellungsweisen und -rezepten für die bekannteste Wurstspezialität Nordthüringens, dem „Eichsfelder Feldgieker“, festhält. Dieser besteht aus dem schlachtwarmen Fleisch schwerer ausgemästeter Schweine, Steinsalz und Gewürzen. Je nach Größe der Rohwurst dauert die Reifung bis zu 15 Monate. Es ist schon beeindruckend, wenn Günther Große im März 2012 im Klimaraum einen Feldgieker zeigt, der im Oktober 2010 gefüllt wurde und dann reif für den Verkauf ist. Wer Regionalität so intensiv lebt, der stellt seine regionalen Spezialitäten natürlich auch aus dem Fleisch der Tiere aus seiner Heimat her.

Fotos: Gempel

Daher kommen die Rinder und Schweine von den landwirtschaftlichen Betrieben der Eichsfeldregion, die Schlachtung erfolgt im eigenen Schlachthaus. Günther Große weiß genau, dass sein traditionelles Fleischerhandwerk eine teure Produktionsweise ist, aber er möchte seine Wurst nicht billig herstellen. So kommt es auch, dass sich die Familie nach einem Urlaub wieder auf die Wurst von zu Hause freut. Denn was selbst produziert wird, wird natürlich selbst am liebsten gegessen.

FREUNDSCHAFTLICHES AMBIENTE

Weil nun Feldgieker nicht gleich Feldgieker ist, verschickt die Chefin, Andrea Große, die bekannte Spezialität mit Paketen in alle Welt. Das Spezialitäten-Versandgeschäft ist das jüngste Standbein des Unternehmens, das sich stetig entwickelt. Weitere Vertriebswege sind die fünf eigenen Filialen sowie der mobile Verkauf. In den Produktionsräumen der Fleischerei Große erinnert zunächst nichts mehr an die liebevolle Landschaft des Eichsfelds, denn hier

ist High-Tech zu Hause. Die modernen Räume beherbergen einen Maschinenpark, der das wirtschaftliche Erfolgsrezept der Fleischerei Große erzählt: Hier wurde über lange Zeit immer wieder in Technik und Hygiene investiert. Die Moderne ist bei Günther Große auch in

ERFOLGSFAKTOREN

- Engagement für nordthüringische Heimat
- Regionale Spezialitäten
- Mehrere Standbeine wie Versandgeschäft

PROFI-PARTNER

- **Ladenbau:** Schrutka-Peukert, Kramer
- **Kutter und Wölfe:** K+G Wetter
- **Verpackung:** Multivac
- **Kühltumbler:** Rühle
- **Kombidämpfer:** Wiesheu
- **Füllmaschinen:** Handtmann
- **Clipper:** Tipper Tie Technopack
- **Räucheranlagen:** Maurer-Atmos Middleby

den Filialen zu Hause. Was er dort außerdem umgesetzt hat, nennt der Fleischermeister ein „freundschaftliches Ambiente“. Gemeint sind damit nicht nur der Ladenbau und die Warenpräsentation, sondern auch der Umgang mit den Menschen – egal ob Kunden oder Mitarbeiter. Wenn Günther und Andrea Große fachliche Seminare besuchen, nehmen sie gerne auch einige Verkäuferinnen mit. „Das wichtigste in der Mitarbeiterführung ist die Vorbildfunktion. Mein Mann und ich bemühen uns, täglich vorzuleben, wie wir uns den Umgang untereinander und die Anteilnahme gegenüber dem Kunden vorstellen“, erklärt Andrea Große.

Und mit welchen Ideen gehen die Großen in die unternehmerische Zukunft? „Fertiggerichte für die kleiner werdenden Haushalte sind wichtig“, betont Andrea Große, „und natürlich auch die Ernährung: Wir sind schon Mitglied in der Deutschen Zöliakiegesellschaft und bauen das Ernährungswissen unserer Verkäuferinnen immer weiter aus“.

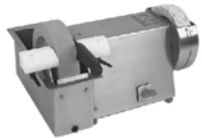
Fritz Gempel

www.fleischerei-grosse.de

Lösungen für Handwerk und Industrie



Schlaufenknotmaschine E85-1
zum Aufhängen von Fleischstücken. Mit Rauchstockanlage direkt auf den Rauchspieß aufhängen.



Messerschleifmaschinen
Weil's scharf sein soll. Naßschliff oder Trockenschliff. Sie haben die Wahl!



Fleischbindemaschinen
für Ihre Fleischprodukte. Auch als Automatikausführung erhältlich. Perfektes Binden leicht gemacht.



Netzeinziehgeräte RSM
Rationelles befüllen in Netze oder Därme. Ideal für Rollbraten und Schinken. Mit dem Folienvorsatzgerät kann in Netze essbare Folie verarbeitet werden. Passend dazu unser Netzraffgerät.



SYNTHESY
Entvlies- und Entschwartzungssysteme für das Handwerk.



Rudolf Schad GmbH & Co. KG
Schulstraße 7 • 36154 Hosenfeld • Telefon (06650) 9621-0
Telefax (06650) 9621-98 • info@r-schad.de • www.r-schad.de



KLEINE PROFIKÜCHEN

Die Heiße Theke ist heute das Zusatzgeschäft für den Fleischeri-Fachbetrieb. Allerdings bedarf es auch der entsprechenden Küchentechnik, um ein möglichst breites und gutes Angebot auf den „Tisch“ bringen zu können.

Fleischeri-Fachbetriebe genießen bei den Verbrauchern ein großes Vertrauen bezüglich der Qualität ihrer Produkte. Doch schon längst genügt es nicht mehr, nur die Verkaufstheke mit allerlei Leckereien zu belegen.

Der Trend nach einem schnellen Essen außer Haus ist nach wie vor ungebrochen. Den meisten Fleischerien ermöglicht diese Entwicklung ein lukratives Zusatzgeschäft. Wie der Deutsche Fleischer-Verband ermittelt hat, bieten heute

bereits mehr als 71,4 % der Fleischerfachgeschäfte eine Heiße Theke im Verkaufsbereich an. „Neben der Umsatz- und Ertragssteigerung bietet das Zusatzgeschäft an der Heißen Theke auch die Chance, als wichtiges Marketinginstrument – quasi als Türöffner für die anderen Angebote – genutzt zu werden“, ist sich Claudia Buse, Gesellschafterin von *Bastra Bayha & Strackbein*, sicher. „Fleischeri-Fachbetriebe sind bestens qualifiziert, um diese Anforderungen zu erfüllen und in handwerklicher Herstellung entsprechende Fertig- oder Halbfertigprodukte (Convenience-Produkte) entwickeln zu können“, ergänzt Claudia Buse.



Rational



Frima

MULTIFUNKTIONAL

Fleischerien haben oft nicht viel Platz. Kombigeräte brauchen wenig Platz, sind leistungsstark und ermöglichen die Zubereitung einer großen Bandbreite. Nicolas Makowski, Marketing Manager bei *Frima International*, ergänzt: „Gerade wenn es darum geht, den meist geringen Platz in der Produk-

Fotos: MKN, Rational, Frima

tionsküche perfekt auszunutzen, kommt man an Geräten wie dem VarioCooking Center Multificiency eigentlich nicht vorbei.“ Darin kann gekocht, gebraten und frittiert werden. „Auch die Rekordaufheizzeiten – in 90 Sekunden auf 200°C – sind von Vorteil, wenn es um Arbeitszeit und Energieeinsparung geht“, ergänzt er. Mit dem Heizsystem des Gerätes können bis zu 20 kg Fleisch in einer Charge angebraten werden, ohne dass Fleischsaft austritt.

Rational präsentiert mit dem Self-CookingCenter whitefficiency ebenfalls ein Multitalent. Damit kann in einer Stunde ein reichhaltiges Angebot an reproduzierbarer Qualität hergestellt werden. Möglich wird das durch ein System, das unterschiedliche Komponenten gleichzeitig gart. So können über Nacht z. B. unterschiedliche Braten oder Schmorgerichte zubereitet werden und tagsüber etwa Paniertes, Frittierprodukte oder Grillgemüse. Mit dem *Lefa* Kombidämpfer gelangen gleich fünf Zubereitungsarten mit einem Gerät. Zu den Garfunktionen Regenerieren, Backen, Dämpfen und Heißluft sind nun auch die Funktion Räuchern und die geschmacksbildende Veredelung von Nahrungsmittel verfügbar. Im Flüssigrauchverfahren wird aus natürlichen Hölzern gewonnener Rauch über eine Einstoffdüse in geringen Mengen direkt in den Lüfter gesprüht.

AUF KLEINSTEM RAUM

Auch für Otto Langguth, Geschäftsführer von *Silex-Elektrogeräte*, sind „Kombidämpfer, Fritteuse und ein Doppelkontaktgrill die optimale Ausstattung, da alle Geräte optimale Quantität mit bester Qualität bei geringem Platzbedarf verbinden.“ Mit dem Doppel-Kontakt-Bräter des Hamburger Herstellers, lassen sich etwa auf einer Bratfläche von 36 x 36 cm bis zu 250 Brat-/Grillstücke pro Stunde fertigen.

Britta Jordan von *Riehle Maschinenbau* weiß: „Der Kunde möchte frische Ware, die ansprechend und am besten vor seinen Augen zubereitet wird. Dabei wird heute sehr viel Wert auf fettreduzierte Varianten gelegt.“ Dafür hat das Unternehmen eine Durchlauffritteuse für Fleisch-, Fisch-, Kartoffel- und Gemüseprodukte jeglicher Art entwickelt. Ein Niederhalte- und ein Transportband führen die Produkte in untergetauchtem Zustand durch die Fritteuse. Am Ende der Frittierstrecke kommen die Produkte auf ein Auslaufband, das ein Abtropfen des Öls innerhalb der Fritteuse gewährleistet.

Zur Herstellung von Suppen, Gulasch und Kochgerichten sowie zum Auslassen von Fett hat *Bastra Bayha & Strackbein* den neuen stationären Kochkessel 330-KDN 50 auf den Markt gebracht. Der elektrisch anschlussfertige und sofort einsatzbereite Kochkessel ist mit 470 mm Außendurchmesser ein kompaktes und vielseitiges Zusatzgerät.

Anja Halbauer, zuständig für Marketing – Presse & Öffentlichkeitsarbeit bei *MKN*, spricht einen weiteren Aspekt an: „Wichtig sind auch automatische Reinigungssysteme, um den hohen Hygieneansprüchen besser und schneller gerecht werden zu können.“ Mit dem Hans-Dampf Compact bietet das Unternehmen einen Kombidämpfer für die kleine Küche, der diesem Aspekt Rechnung trägt. Er verfügt über ein automatisches Reinigungssystem. Dadurch reinigt das Gerät den Garraum nach der Arbeit von selbst.

In Zeiten angekündigter Strompreiserhöhungen ist der Blick auf die Energiespartechnik umso wichtiger. Eine hohe Energieeinsparung erreichen die Anbieter bei ihren Lösungen z. B. durch die Optimierung des Wirkungsgrades, den Einsatz energieeffizienter Komponenten, eine effektive Isolierung der Geräte und durch eine Verkürzung der Prozesslaufzeiten. *Bernadette Wagenseil*

Coolly[®] by Kiesling



- ▶ HACCP-geprüft
- ▶ auf Basis VW T5
- ▶ Nutzlast 1200 kg
- ▶ optimal für Eurokisten

weitere Infos unter www.kiesling.de

LEFA Fleischereiausstattungen GmbH

Eine Investition, die sich lohnt!
Der LEFA-Kombidämpfer 4 + 1 Geräte in einem System!



Es ermöglicht optimales Kombigaren, Backen, die Zubereitung mit Heißluft oder dem klassischen Dämpfen + zusätzliches Räuchern von Fleisch- und Wurstwaren, Fischen, Gemüse und anderen Nahrungsmitteln stellt kein Problem mehr dar.

Dieses Multitalent arbeitet mit einem Kerntemperaturfühler, einer Frischdampfkocheung und einer Frischdampfbefeuchtung.

Über kontinuierliche Rauch-, Feuchtigkeits- und Temperaturmessungen werden optimale Ergebnisse erzielt. Die USB-Schnittstelle ermöglicht externe Programmierungen und Chargenprotokolle.

Dieses patentierte Flüssigrauchverfahren des LEFA-Kombidämpfers ist besonders schonend, frei von Schadstoffen, umweltbewusst und mit Rauch in flüssiger Form aus naturbelassenen Hölzern.

Tägliche Vorführungen mit Verkostung!

LEFA Fleischereiausstattungen GmbH – Am Steinbruch 1 – 01920 Haselbachtal OT Häslich – Tel. (03578) 34 94 22 – Fax: (03578) 34 94 94 – info@LEFA-GmbH.de – www.LEFA-GmbH.de

NACHHALTIGEN GENUSS?

Den erzielen Sie 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



QUALITÄT OHNE KOMPROMISSE...

...lautet die gelebte Unternehmensphilosophie von Matthias Kollar, der in Deutschlandsberg in der Steiermark mit seiner Familie eine Feinfleischmanufaktur betreibt. Dabei schließen sich jahrhundertealte Tradition und technischer Fortschritt nicht aus.



E rlesenes Fleisch, natürliche Zutaten, ausgesuchte Gewürze und Kräuter, lange Reifezeiten und eine ganz natürliche Räucherung sind neben Handwerkskunst und Sicherheitsstandards die Stützpfiler der „Burgegger Spezialitäten“ genannten Produkte. „Als erstes ist die Herkunft der Tiere wichtig, deren Haltung und Fütterung. Unsere Spezialisierung auf die alte Rasse der Edelschweine hat im Laufe der Jahre dazu geführt, diese nicht nur von ausgesuchten Bauernhöfen der Umgebung zu beziehen, sondern selbst zu züchten und ausschließlich mit Getreide zu füttern. Das ist im Sinne der Fleischqualität eine Notwendigkeit“, betont Matthias Kollar. Mit seinen sechs fachlich gut ausgebildeten Mitarbeitern stellt er im Schnitt pro Woche 140 Produkte

Fotos: Fleischmanufaktur Kollar

selbst her und verarbeitet dabei 15 Edelschweine sowie eineinhalb Rinder. Das Produktprogramm umfasst ein reichhaltiges Sortiment an Halbdauerwürsten, Rohspeck, Selchfleisch und Rohschinken, wobei der Winzerrohschinken (Prosciutto) das Vorzeigeprodukt ist und 24 Monate lang am Knochen reift. Ausdruck des hohen Qualitätsanspruchs sind zahlreiche Auszeichnungen, primär in Gold und Silber, sowie Innovationspreise für bestimmte Leistungen. Zur Kundschaft der Feinfleischmanufaktur zählen in der Regel Feinkost- und Hotelleriebetriebe in Österreich und Deutschland, die ausgeprägten Wert auf Spitzenqualität legen. Aber auch eine Vielzahl von qualitätsbewussten Privatkunden kauft gerne bei Matthias Kollar, sei es direkt oder unter www.kollar-goebel.at im Online-Shop.

VERKEIMUNG VORGEBEUGT

Trotz der Einhaltung vorbildlicher Arbeitsweisen und Hygienestandards ist die Gefahr der Verkeimung der frischen Ware mit in der Raumluft befindlichen Mikroorganismen wie z. B. Bakterien, Hefen, Viren oder Schimmelpilzen latent vorhanden. „Das Ziel unserer Hygienepolitik ist es, Keimbefall vorzubeugen und damit die Produktionssicherheit auf ein höchstmögliches Maß zu heben. Unser Anspruch an die Qualität der Produkte darf nicht durch Verkeimung unterlaufen werden. Mit den Luftentkeimungssystemen von Sterilsystems schaffen wir perfekte hygienische Bedingungen“, lobt Matthias Kollar. Wie der Unternehmer weiter ausführt, sind, verteilt über zwei Stockwerke, insgesamt 16 dieser Systeme in allen relevanten Räumen des Betriebes installiert. Dazu zählen der Zerlegekühlraum, sämtliche sonstigen Materialkühlräume, der Nasspökelraum sowie alle Lager- und Reiferäume.

UV-C-ENTKEIMUNG

Die jeweils an der Raumdecke bzw. an den Wänden installierten Luftentkeimungssysteme des Typs PF512PN sind so positioniert, dass die von Kühlaggregaten abgegebene Luft an den UV-C-Strahlern vorbei streicht. Die von den Strahlern emittierte UV-C-Dosis sorgt bei einer Wellenlänge von exakt 253,7 nm für eine sichere Eliminierung der in der Luft vorhandenen Mikroorganismen mit einem Wirkungsgrad von bis zu 99,99 %. Das geschieht auf rein physikalischer Basis, ohne Chemie. Eine bewegliche Blende schirmt sowohl die Mitarbeiter als auch die frische Ware vor Strahlung ab. Die Leistung der Entkeimungsgeräte orientiert sich an der jeweiligen Raumgröße und der Intensität der Luftströme. Die Materialbeschaffenheit genügt dabei den hohen Ansprüchen an Hygiene: Rostfreier Edelstahl in Verbindung mit einer hohen Oberflächengüte beim Korpus, wassergeschützte Elektronik und Splitterschutz bei den UV-C-Strahlern. Matthias Kollar weiß: „Die durchgeführte Luftkeimzahlmessungen in den einzelnen Räumen zeigen überdurchschnittlich gute Werte. Anders ausgedrückt: Die Keimzahl je m³ Luft ist verschwindend gering und lässt sich salopp gesagt an einer Hand abzählen. Das sind Spitzenwerte. Ich kann guten Gewissens sagen, dass wir seit Inbetriebnahme der Geräte vor rund vier Jahren unter sehr guten hygienischen Bedingungen arbeiten. Die Kunden sind mit unseren Fleischereispezialitäten höchst zufrieden. Es gibt keine Beanstandungen und Retouren.“

Gefragt nach einem abschließenden Urteil ist Matthias Kollar überzeugt: „Obwohl wir seit Generationen – die Fleischerei besteht seit dem Jahr 1796 – immer handwerklich so perfekt wie möglich gearbeitet haben, ist bei den heutigen strengen Hygienevorschrif-



ten die wirksame Verhinderung von Keimen durch UV-C-Strahlung unabdingbar. Wer Langzeitqualität bei der Herstellung hochwertiger Fleischerzeugnisse erzielen

und damit nachhaltig Erfolg haben will, muss traditionelle Handwerkskunst mit innovativer Entkeimungstechnik verbinden.“ www.kollar-goebel.at

Schaumreinigung + Desinfektion

**Schaumstation
SG10**
kompakt, platzsparend
einfache Montage an der Wand

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

Seeger-Produkte erhalten Sie im Fleischereibedarfs-Großhandel
D-72336 Balingen - Schickhardtstr. 7 - Tel. 07433-9600 - Fax 07433 960-150 - info@seeger-balingen.com



IN DER RUHE LIEGT DIE KRAFT

Aus tierschutzrechtlicher Sicht ist die Betäubung ein wichtiger Vorgang bei der Schlachtung von Tieren. Häufig gerät dies aber außer Kontrolle. Mit dem nötigen Wissen und dem gewissen Einfühlungsvermögen für das Tier muss es nicht soweit kommen.

Durch die Betäubung soll das Tier auf behutsame Weise in eine andauernde Verfassung der Empfindungs- und Wahrnehmungslosigkeit versetzt werden. Nur wenn das korrekt durchgeführt wird, können unnötige Schmerzen und Leiden vermieden werden. In der Tierschutz-Schlachtverordnung wird für die Betäubung von Tieren mit dem Bolzenschuss gefordert, dass „das Gerät so aufgesetzt wird, dass der Bolzen mit Sicher-

heit in das Gehirn eindringt“. Dabei ist auch nur die frontale Schussposition für die Bolzenschussbetäubung bei Rindern zugelassen. Wo sich der korrekte Ansatzpunkt befindet, kann in der Fachliteratur nachgelesen werden. Es kommt aber vor, dass Tiere nicht oder nicht ausreichend betäubt werden, was in einen Todeskampf ausartet. Solche Vorfälle werden seit geraumer Zeit immer wieder gefilmt und auf diverse Internetseiten gestellt. Dadurch

gerät die Schlachtung von Tieren in die Kritik der Verbraucher, die einen „schonenderen Tötungsprozess“ fordern.

STRESS VERMEIDEN

Die Ursachen für eine falsche Betäubung können z. B. aus einer mangelhaften Pflege der Geräte resultieren, die einen optimalen Bolzenlauf verhindert, oder durch die Verwendung eines unhandlichen Gerätes. Als Hauptgrund nennen Experten allerdings einen falschen Ansatz des Schussgerätes am Schädel der Tiere, der meist aus fehlerhaft konstruierten Betäubungsfallen resultiert, die eine ungünstige Schussposition bedingen. Die Gesetzgeber haben darauf reagiert: Die Verordnung 1099/2009 des Europäischen Rates vom 24. September 2009, die am 1. Januar 2013 in Kraft tritt, schreibt nun eine Kopffixierung vor. Allerdings zeigt sich auch in der Praxis immer wieder, dass Rinder nicht freiwillig – sei es durch Stress oder Angst bedingt – in Kopffixierungssysteme gehen. Gestresste

Das Schottische Hochlandrind.



Fotos: Wagenseil

Tiere lassen sich schwieriger führen. Häufig werden dann elektrische Treibhilfen eingesetzt, die nicht nur aus Sicht des Tierschutzes kritisch zu betrachten sind, sondern den Stress- und Angstpegel der Tiere noch weiter erhöhen. Die Anwendung elektrischer Treibhilfen wird deshalb auch in der Verordnung (EG) 1099/2009 begrenzt. Um Stresssituationen erst gar nicht aufkommen zu lassen, muss eine ruhige und schonende Behandlung der Schlachttiere angestrebt werden. Wobei dies nicht erst während des Tötungsvorgangs greifen, sondern schon viel früher beginnen sollte. Dabei müssen mehrere Faktoren beachtet werden. So wird z. B. die Dauer der Erholungszeit der Tiere während der Wartezeit im Schlachthof, ebenso wie die Belastung während des Transports, von den Transportbedingungen und dem Wetter beeinflusst. Ein Sichtschutz im Treibgang kann zudem jegliche Ablenkung unterbinden. Auch kann für angemessene Lichtverhältnisse und ein Absenken des Geräuschpegels gesorgt werden. Wichtig ist ebenso, dass das Betäubungspersonal regelmäßig

Foto: Wagenseil



Der Metzger Max Gruber ist für das Schlachten der Tiere zuständig.

geschult wird. Diese Arbeit kann zu einer gewissen Abstumpfung führen. Außerdem übertragen sich Hektik, Stress und Unsicherheit vom Betäuber auf das Tier.

SCHWÄBISCHER GARDIN

Einer, der es richtig machen will und dabei keine Kosten und Mühen scheut, um seinen Tieren einen schonenden Tod zu gewähren, ist Matthias Schulze aus dem oberschwäbischen Ravensburg. Der gelernte Landwirt und Agraringenieur berät u. a. Fleischereifachbetriebe bei Marketingfragen. Vor etwa 13 Jahren kaufte er sich

Schottische Hochlandrinder und begann eine Zucht, zu der heute rund 50 Tiere zählen. „Ich wollte mir damals einen Ausgleich zu meinem stressigen Beruf schaffen. Diese Rasse zeichnet sich durch einen ausgesprochen ausgeglichenen und ruhigen Charakter aus. Schon alleine das Beobachten der Tiere verschafft mir eine innere Ruhe“, begründet er seinen züchterischen Start und fügt hinzu: „Außerdem trug zu der Entscheidung für diese Rasse auch ein Marketinggedanken bei. Ich komme mit meinen zukünftigen Kunden leichter ins Gespräch, denn jeder findet die Rasse

mit ihren mächtigen Hörnern toll. Ich wollte einfach eine gute Verbindung zwischen dem Landwirt in mir und dem Unternehmensberater schaffen. Nebenbei ist auch das Fleisch von einer vorzüglichen Qualität und von meinen privaten Abnehmern heiß begehrt.“

Matthias Schulze ist ein großer Anhänger von Temple Gardin. Sie ist Dozentin für Tierwissenschaften an der Universität Colorado in Fort Collins und kämpft seit den 1970er Jahren für die Verbesserung von Anlagen in Viehzuchtbetrieben und Schlachthöfen. Durch ihre autistische Erkrankung kann sie nach eigenen Angaben das Verhalten von Tieren verstehen und deuten. Das Denken in Bildern und die größere sensorische Empfindsamkeit unterscheidet für sie Autisten von Nicht-Autisten. Die für Viehzüchter und -schlächter oft überraschenden panischen Reaktionen von Tieren fasst sie als Hinweis darauf, dass auch Tiere eine vergleichbar ausgeprägte sensorische Disposition haben und möglicherweise in Bildern denken. Diese Schlussfolgerungen setzt sie u. a. durch den Bau von Viehhaltungs- und -transportanlagen um. Und das



mynetfair in Kooperation mit **FH** FLEISCHER-HANDWERK schafft Transparenz



Wer macht was?

Wer liefert was und wem?

Was wird von wem empfohlen?

Wer ist der richtige Partner für mich?

mynetfair ist die neue Fachmesse im Internet: an 365 Tagen, 24 Stunden lang geöffnet, aktuell in sieben Sprachen, mit über 1,7 Mio. Produkten von mehr als 20.000 Firmen aus über 100 Ländern.

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

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

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



Burda Direct Group
Hubert Burda Media

B&L MedienGesellschaft

www.mynetfair.com

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



so erfolgreich, das mittlerweile jeder zweite Schlachtbetrieb in den USA auf ihrem Konzept beruht.

BEOBSACHTEN UND VERSTEHEN

Nach dem Motto: „Gehe eine Umweg, wenn Du es eilig hast“, steckt Matthias Schulze viel Arbeit in seine Tiere, schafft Vertrauen und bereitet sie von Kalbesalter an auf den Weg zum Schlachthof vor. Eine wichtige Voraussetzung ist, dass jedes Tier einen Namen hat, mit dem es angesprochen wird. „Außerdem“, ergänzt er, „fange ich bei den Bullen sehr früh an, ihnen die Stirn zu streicheln. Was eigentlich bei den Tieren als Provokation verstanden wird, nehmen seine gelassen hin. Dadurch kann der Schlachter später auch einfacher den richtigen Ansatzpunkt für das Bolzenschussgerät finden. „Durch das intensive Beobachten der Tiere, konnte ich gewisse Verhaltensregeln ableiten. So weiß ich, wie meine Tiere in bestimmten Situationen reagieren. Diese Erkenntnis hat ihn auch dazu veranlasst, ein äußerst komfortables Transport-

tig geblendet wird. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Fahrer auch nachts durch den Rückspiegel immer Blickkontakt zum Hänger hat. In den Hänger hat er eine Barriere installiert, was nicht nur als Schutz für ihn selbst bei der Verladung dient, sondern das Tier zugleich in eine stabile Position über der Hängerachse bringt. Auch die Bodenösen mussten einer größeren Halterung weichen, da der Strick sich häufig in kleinen Ösen verfängt und hängen bleibt. „Meine Tiere fühlen sich darin pudelwohl“, versichert er und fährt fort: „Auch die Fahrt zum 250 km entfernten Schlachter nehmen die Tiere gelassen hin. Das merkt man daran, dass sie sich während der Fahrt hinlegen und bei Ankunft nicht sofort Anstalten machen aufzustehen.“

DER LETZTE GANG

Mit 30 bis 32 Monaten haben Schulzes Rinder das Schlachtalter erreicht. Dann steht die Fahrt zu Max Gruber an – das kommt etwa zwölf bis 14 Mal im Jahr vor. Er betreibt in Spalt/Großweingarten einen Fleischereibetrieb mit eige-

und Schlachter mit dem Tier, um den Stressfaktor Lärm auszuschließen. Das Neonlicht wird bereits dann ausgemacht, wenn das Rind vom Hänger geladen wird. „Bis zum Schuss kommt es auf keine Minute an, d. h. wir lassen es ruhig angehen“, beschreibt Matthias Schulze die Situation und fährt fort: „Das Tier kommt auch in keine Tötungsbox, sondern steht frei, über zwei Stricke gesichert. Max Gruber spricht mit ihm und streichelt es. Wenn für ihn der richtige Zeitpunkt gekommen ist, drückt er ab.“ Zur Sicherheit steht auch der Lehrling mit einem geladenen zweiten Schussapparat abseits dabei, um nicht im Zweifelsfall erst nachladen zu müssen. Vom Entladen bis zum Bolzenschuss vergehen etwa zehn Minuten.

„Bisher gab es noch nie eine Situation in der die Tiere panisch wurden und dadurch eine Gefahr für uns darstellten“, versichert Matthias Schulze. Auch mit anderen Betrieben konnte er Erfahrungen sammeln und kam zu dem Ergebnis: Dort näherten sich die Schlachter dem Tier viel größer. Aus Angst vor den mächtigen Hörnern, wurde es in eine Tötungsbox getrieben. Dort war es nicht zu 100 % fest fixiert und schon brach Panik aus. Temple Gardin weiß ebenfalls, dass wenn das Tier nicht richtig festgehalten wird, es kaum ruhigzustellen ist. Das ist bei den Menschen nicht anders als bei den Tieren. Auch schreiende Säuglinge können durch das feste Einwickeln in ein Tuch zur Ruhe gebracht werden. Eine Fixierung gibt Sicherheit. Ein lockeres Festhalten hingegen bewirkt genau das Gegenteil.

Matthias Schulze ist sicher: „Es ist nicht jeder zum Töten geboren.“ Wer diese Aufgabe nicht übernehmen will, überträgt seine Unsicherheit auf das Tier. Es gibt aber auch solche, die der Rolle als „harter Mann“ gerecht werden wollen – die Behandlung ist dann entsprechend brutal. „Wir sind doch keine Weicheier, nur weil wir uns über schonendere Tötungsvorgänge Gedanken machen. Mit banalen Dingen wie Beleuchtung, Farben etc. kann man schon viel erreichen. Man muss sich in der Schlachtbranche auch dem Thema Ethik öffnen. Nicht nur des Tieres Willen, sondern auch für sein eigenes Wohl. Man geht doch mit einem besseren Gewissen aus solch einer Situation, wenn die Betäubung völlig ruhig ablief und nicht die letzten Bilder eines Todeskampfes sich im Gehirn verankert haben. Außerdem genießt gerade das Fleischerhandwerk ein großes Vertrauen beim Verbraucher. Dieses Verantwortung sollte nicht erst in der Wurstküche beginnen“, resümiert er. *Bernadette Wagenseil*



Der Transportwagen ist ein umgebauter Pferdeanhänger mit viel Helligkeit.

mittel für seine Hochlandrinder zu entwickeln. Es basiert auf einem umgebauten Pferdeanhänger. „Zuerst war mir wichtig, dass die Tiere beim Transport auch etwas von ihrer Umgebung mitkriegen sollten. Aus diesem Grund hat er den Hänger rundherum mit Lüftungs- bzw. Sichtschlitzen versehen. Auch das Holz wurde innen hell gehalten. „In einer dunklen Kiste, die sich auch noch bewegt, ist doch Panik vorprogrammiert“, begründet er diese Entscheidung. Außerdem sorgt eine Lampe auch bei Nacht für genügend Helligkeit. Sie befindet sich am Ende des Hängers, damit das Tier auch nicht unnö-

ner Schlachtung. „Er ist einer der talentiertesten Metzger überhaupt“, lobt ihn Matthias Schulze. Nach der Ankunft auf dem Schlachtgelände, bleibt das Rind erst einmal für kurze Zeit im Hänger. Max Gruber erkundigt sich bei jedem Tier nach dessen Namen, mit dem er es dann auch anspricht. „Ich selbst weiche meinem Tier keinen Schritt von der Seite, so spürt es bis zuletzt meine Nähe“, beschreibt Matthias Schulze. Max Gruber trägt während des gesamten Vorgangs keine Schürze. Sie verursacht beim Laufen ein unangenehmes Geräusch, was das Tier verunsichern könnte. Auch reden nur Besitzer

Großer Helfer

Die Brüh- und Enthaarungsmaschinen von *Hubert Haas* werden individuell nach Kundenwunsch hergestellt, egal ob aus Edelstahl oder in einer feuerverzinkten Ausführung. Auch die Steuerung, der Auslauf oder Sonderausführungen werden nach Rücksprache mit den Kunden festgelegt. Die Kapazitätsgrenze liegt bei 60 Schweinen pro Stunde. Zum weiteren Angebot zählt z. B. das Betäubungsgerät TBG 100, das mit einem Frequenzumwandler ausgestattet ist, der einen gleichmäßigen Stromverlauf während des Betäubens garantiert. So werden Knochenbrüche vermieden und eine gute Qualität erzielt. Ergänzend zur Betäubung liefert das Unternehmen auch Datenaufzeichnungsgeräte, die der Neuverordnung der Tierschutzschlachtverordnung entsprechen. www.hubert-haas.de



Desinfektion wie von selbst

Die Schwachstellen in der Kühlkette liegen bei den Verdampfern. Sich darin befindlicher Schmutz kann sehr schnell zu hygienischen Problemen in den Kühlhäusern und -fahrzeugen werden. Häufig werden diese in der Praxis nur ungenügend gereinigt und desinfiziert, da das mit einem großen Aufwand verbunden ist. Die Praxis hat aber gezeigt, dass sich mit Hilfe der Kaltnebeltechnik von *Pfalztechnik* eine signifikante Reduzierung der Keimzahlen ohne nennenswerten Mehraufwand erreichen lässt. Dafür muss das Kaltnebelgerät nur mit Desinfektionsmittel betrieben werden. www.pfalz-technik.com



Pökeln leicht gemacht

Mit den Pökelformulierungen von *Nubassa Gewürzwerk* gelingen aromatische Wurstspezialitäten schnell und einfach. Das flüssige Nuba-Kombi-Lak Spezial – erhältlich auf Phosphat- oder Citratbasis und zusätzlich in den Geschmacksrichtungen Honig, Rotwein und Spargel – gibt Kochschinken eine zelltiefe Umrötung sowie einen saftigen Biss und guten Scheibenzusammenhalt. Für die Herstellung von Rohschinkencreations im abgekürzten Naturreifungsverfahren eignen sich die Produkte der Linie Nuba-Roh-Pök sowie die speziellen Nuba-Roh-Pök-Reifekulturen. www.nubassa.de

Kühlen auf Rädern

Mit den Kühltransportern von *Heifo* lassen sich frische, leicht verderbliche oder tiefgekühlte Nahrungsmittel sicher transportieren. Serienmäßig enthalten sind u.a. die spritzwassergeschützte Deckenleuchte, Trittstufen und Abschlussleisten aus Edelstahl sowie ein rutschhemmender Fahrzeugboden mit lebensmittelechter Beschichtung. Das Unternehmen bietet zudem Kühlanlagen an, die auf Kundenwunsch individuell angefertigt werden – so z. B. auch für Zweikammerfahrzeuge mit separaten Temperaturzonen. Die Anlagen können im Frischdiensteneinsatz Kastenwagen bis 20 m³, im Tiefkühleinsatz bei -20°C bis 10 m³ Ladevolumen temperieren. www.heifo.de



Mit Schaum reinigen

Für die Schaumreinigung führt *Seeger* platzsparende Schaumstationen im Sortiment, die sich für alle Produktionsbereiche eignen. Das Modell SG10 lässt sich einfach an der Wand befestigen. Um eine gute Schaumqualität zu erzielen, genügt ein Wasserzulauf von 4 bar in Verbindung mit Luftdruck aus. Das Unternehmen empfiehlt dazu die Desinfektions-Schaumreiniger Exporit TR20/TR30 (alkalisch) und Exporit Fliesen- und Edelstahl-Reiniger (sauer). Für ein optimales Reinigungsergebnis wird bei weichem Wasser dreimal alkalisch und einmal sauer gereinigt. www.seeger-sauber.de



Keine kalten Teller mehr

Wer für das Catering oder ein Buffet keine großen und schweren Wärmewagen benutzen möchte, kann etwa zum mobilen Tellerwärmer-System „Meister Lampe“ von *Caterer's friend* greifen. Dieses besteht aus einem speziell entwickelten Sockel mit einem Durchmesser von etwa 35 cm sowie einer wärmeisolierten Haube. Darunter finden bis zu 29 Teller oder 48 Tassen Platz, die in 25 bis 40 Minuten auf 40 bis 50°C erhitzt werden. Ein Heizlüftersystem mit integrierter Temperatursensortechnik wärmt das Geschirr gleichmäßig, effizient und energiesparend. www.warmer-teller.de

Ochsengrill, gebraucht, generalüberholt, neuwertig, preiswert, Fon: 0171/2307603





Ochsen grillen

Die Ochsengrills von *Sturz & Söhne* gibt es schon seit 1970. Bereits das zweite produzierte Stück wurde auf dem Münchner Oktoberfest eingesetzt und ist dort noch heute in Betrieb. Zum aktuellen Angebot zählen mobile Gas-Ochsengrills, die ihre Energie aus Gastanks oder Großflaschenanlagen beziehen. Der Grillraum ist kompakt und sparsam – ohne „tote Ecken“. Die zunehmend gefragte Elektroausführung kommt mit 35 kW aus, wobei knapp die Hälfte auf die Pfannen entfällt. www.grill-sturz.de

Drei Küchenprofis

Mit der Taurus Linie bringt *Jupiter Küchenmaschinen* drei von Profis entwickelte Küchengeräte heraus. Der frozen food homogenizer Rowzer friert Grundprodukte auf -20°C und fräst mit einem schnell rotierenden Messer die gewünschte Portion vom Block. Während des Vorgangs wird zur Konsistenzverbesserung Luft in den Becher gepresst. Der beheizbare Standmixer MyCook erhitzt Speisen per Induktion und hält die gewünschte Temperatur. Er ist auf verschiedene Zubereitungsarten optimiert. Der Stabmixer Kiro ist mit 175 W kräftig dimensioniert und wird auch mit großen Mengen fertig. www.jupiter-gmbh.de



Neuer Katalog erschienen

Der neue Katalog von *Eberhardt* zeigt über 150 Pressen und Zusatzbehör, die die Möglichkeit bieten, die Produkte vor dem Kochen in den Pressen als Einzelstück oder in Slicerstangen zu räuchern. Zudem gibt er viele neuentwickelte Produktbeispiele mit Roh- und Kochware. Die Pressen zeichnen sich durch eine zukunftsweisende Technik aus und sind an der Praxis orientiert. Die flexibel einsetzbaren Geräte werden nach Kundenwunsch auch in Größe und Form angefertigt. www.eberhardt-gmbh.de



Sieben Wurstsorten

Die 350-g-Packung „Rustikaler Spezialitäten Aufschnitt“ von *Wiesbauer* beinhaltet sieben bekannte Dauerwurst- und Frischwurstsorten sowie gebratene Spezialitäten: Salzburger Scherzl, Edelbratschinken, Wiener Krustenbraten, Käsewurst gebraten, Wiener, Krakauer und Beskada. Der Aufschnitt ist so portioniert, dass eine hohe Frische und Nachhaltigkeit gewährleistet ist. Das Produkt wird in einer länglichen Hartschale angeboten und kann etwa auch bei Buffets als Wurstplatte genutzt werden. www.wiesbauer.at



Partys effizient planen

Das speziell für Partyservice und Catering konzipierte Programm von *Wifas* enthält Funktionen wie Partyservicekalkulation, Küchen- und Bedarfsliste, Tourenplanung oder Leihartikelverwaltung. Daneben ist ein Gestalten von Angeboten mit WinWord-Funktionen und ein Kundenbeziehungs-Management möglich. Außerdem bündelt die Korrespondenz für jeden Kunden die ein- und ausgehenden Dokumente und Gesprächsnotizen. Versendete Angebote, Aufträge, Rechnungen, etc. werden dem Kunden so automatisch zugeordnet. www.wifas.de

Vielfältige Backwaren zum Belegen

Mit den Déliquick-Sandwiches von *Délifrance Deutschland* lassen sich herzhaft Snacks einfach und schnell zubereiten. Nach drei bis vier Minuten im Backofen oder bei Raumtemperatur aufgetaut, sind sie bereit für die Weiterverarbeitung. Zu dieser Range gehört etwa das bereits geschnittene „Halbe Baguette“ (125 g), das nach dem Auftauen nur aufgeklappt werden und kreativ belegt werden muss. Auch die Déliquick-Brötchen mit einem Gewicht von 55 g sind vorge schnitten und laden zum Belegen ein. Das Maison Héritage-Sortiment umfasst sowohl Brote als auch Sandwichbrötchen sowie die Petit Pains. www.delifrance.de



Mehr Geschmack für die Wurst

Zu den Neuheiten der Clean Label-Serie von *Lay Gewürze* zählen das Flüssigprodukt „Everfresh Pureffect“, das das Keimwachstum hemmt und somit die Haltbarkeit bei Fleisch- und Wurstwaren verbessert. Das neue Brühwurstprogramm komplettieren die Gewürzaroma-Präparate „Pureffect CL“ sowie das phosphathaltige Kutterhilfsmittel mit Umrötung und Farbstabilisator „Röt Phos Eco“. Zusätzlich gibt es eine vielfältige Auswahl an Würzölen und Trockenmarinaden. Alle Produkte sind frei von zugesetztem Glutamat und kennzeichnungspflichtigen Allergenen. www.lay-gewuerze.de

Frisch unterwegs

Die mobilen Kühlboxen und -container von *Euroengel* ermöglichen Fleischern mit Partyservice bei geringer Auslastung ihres Kühlfahrzeuges einen einfachen Transport temperaturempfindlicher Waren. Die Kompressor betriebenen Kühlelemente sind leicht zu montieren/demontieren und werden batterieschonend über eine 12-V-Steckdose im Kombi- oder Lieferfahrzeug betrieben. Optional gibt es eine wiederaufladbare Gel-Batterie, über welche die Ware bis zu 18 Stunden gekühlt werden kann. Die Boxen können ebenso über 230 V betrieben werden. Ihr Fassungsvermögen beträgt 22 bis 915 l. www.kuehlprofi.de



Hygienischer Transport

Das Elephantboard, ein robuster Rollwagen von A&A, trägt Lasten von bis 1.000 kg und besteht aus lebensmittelechtem, säureresistenten und schwer entflammarem Polyethylen. Fahrgestell und Plattform werden aus einem Kunststoff-Stück mit Schaumkern hergestellt, dessen abgerundete Ecken für Arbeitssicherheit sorgen. Die Wagen sind leicht zu reinigen sowie temperaturstabil und daher gleichermaßen für den Innen- und Außenbereich geeignet. Zu bestellen ist das in vielen verschiedenen Farben erhältliche Elephantboard im Online-Shop unter www.a-und-a.com.



Messer-Set zum Schneiden

Obst oder Gemüse mit dekorativen Schnitzereien ist ein Blickfang auf Buffets und gedeckten Tischen. *Giesser* liefert das präzise Werkzeug dazu: u. a. verschiedene Schnitzmesser, Spiralschneider oder Ausstechformen. Bestellen kann man die praktischen Helfer einzeln, im sieben-teiligen Set in der Rolltasche oder im 25-teiligen Koffer. Im Angebot steht auch ein Kit mit dem Buch „Schnitzen Basics – Gemüse und Früchte“ von Joachim Habiger und einem Schnitzmesser. www.giesser.de



Fotos: Kühlprofi, Johannes Giesser Messerfabrik, A&A

GESUCHT & GEFUNDEN

Additive und Gütezusätze

Nubassa Gewürzwerk

Tel. 06204 9627-0 · www.nubassa.de

Aufschnittmaschinen

Seit 1919

SCHARFEN

Aufschnittmaschinen
Tischkutter
Fleischwölfe
Tumbler

Alle Maschinen in

Tel. 023 02/28 27 70 - Fax 023 02/22 941
mail@scharfen.de, www.scharfen.de

PÄTE WERDEN – LEBEN RETTEN

World Vision
Zukunft für Kinder!

www.worldvision.de

Autoklaven

ASCA AUTOKLAVEN

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

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

KORIMAT

Kessel + Autoklav

- von 120 bis 5.000 Liter Kesselinhalt
- mit Mikroprozessorsteuerung
- geprüft nach Druckgeräterichtlinie
- 97/23/EG, CE-Zertifikat



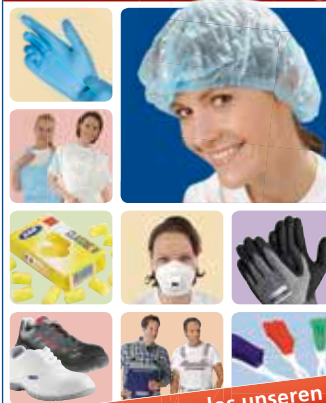
KORIMAT Metallwarenfabrik GmbH
Zum Neuland 12, 35708 Haiger-Weidelbach
Tel. 0 27 74/92 39 93, Fax 0 27 74/9 23 01 91
www.korimat.de, info@korimat.de

Berufs- und Hygienebekleidung

gastroinfo portal
www.gastroinfoportal.de

HELE

Hygiene-, Arbeitsschutzkleidung und mehr...



Fordern Sie kostenlos unseren 432-seitigen Katalog an!

HELE GmbH
Gutenbergstr. 16 · D-91560 Heilsbronn
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

FleischNet.de

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

SPRÜH-SYSTEME

UNIFILLER-SYSTEME

BACKTRENNMITTEL

GESUCHT & GEFUNDEN

Clipverschlusstechnik



Qualität durch Erfahrung - Quality by Experience
Clipmaschinen, Clips, Schlaufen, Garne etc.
 Beratung • Vertrieb • Service • Onlineshop
www.cliptechnik24.de
 Telefon: 03521-718 361
 Telefax: 03521-718 362

Entsehnungsmaschinen und -anlagen



Immer auf dem neuesten Stand ...
Das Original!
Baadern = Gewinn

 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

▲ Füllen
 ▲ Küttern
 ▲ Wolfen



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

Gewürze – Gewürzpräparate und Gewürzextrakte – auch Allergiefreie



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
...das Pastore für Sicherheit und Erfolg!

Darmaufziehgeräte

DA-TURBOFIX®
Steinmetz OHG
 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

Fleischereimaschinen



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

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

Gewürze

Dosenöffner

Weisser Maschinenbau und Großküchentechnik
 Tel: 07841-680190

gastroinfoportal
 www.gastroinfoportal.de

KRÖGER
 Fleischerei- & Verpackungsmaschinen
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
 Mobile 0 172 540 15 55
 www.kroeger-winsen.de

Eilige Anzeigen

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

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

Gebrauchtmaschinen

LASKA
 www.laska.at e-mail: laska@laska.at
 KÜTTER, MISCHMASCHINEN
 WÖLFE, GEFRIERFLEISCHSCHNEIDER
 A-4050 TRAUEN, Makartstraße 60
 Tel. 0043/72 29 606-0, Fax 0043/72 29 606-400
 Mobiltelefon Deutschland 0171-3139307

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

Emulgatoren und Frischhaltemittel

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

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

Gelatine und Kutterhilfsmittel

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

Investieren Sie in Familie.

Als SOS-Pate investieren Sie schon mit 1 € am Tag in wahre Werte: zum Beispiel ein liebevolles Zuhause.



Jetzt SOS-Pate werden!
 www.sos-kinderdorf.de



Hygienetechnik



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

www.walter-geraetebau.de

WALTER Gerätebau GmbH

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

Information

ERFOLGSKONZEPTE,

wir stellen Sie vor!



Lesen Sie auch,
was erfolgreiche
Gastronomen
richtig machen!
Abo unter:
(089) 370 60-270



Käse



Klima- und Rauchanlagen

info@autotherm.de

Klima- und Rauchttechnik

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

Kochkammern und -schränke

info@autotherm.de

Klima- und Rauchttechnik

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

Konzept-Beratung

Für Ihren Erfolg:
Verkaufsschulung • Fleischiereberatung
Heißtheken - Konzepte • Kalkulationsprogramme

FLEIMAX Training
FLEISCHEREIBERATUNG

www.fleimax.net • www.fleimax-verkaufsschulung.de

Eilige Anzeigen

unter

Tel.: (089) 370 60-200

Fax: (089) 370 60-111

Kunstdärme

HansSchütt

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

Kunststoffverkleidung

Horo-Kunststofftechnik
Vertriebs GmbH

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

Kuttermesser

Messer-Hersteller

Ergründetes Unternehmen seit 1890

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

„wenn es auf Messers Schneide ankommt“

Kuttertechnik

Prozess-Technik

TIPPER TIE™
SOLUTIONS THAT WORK. A SPOON COMPANY

www.tippertie.com

Kühlfahrzeuge

HEIFO
Kühltransporter

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

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

HEIFO
DIE PROFIS

www.heifo-kuehltransporter.de

Kühl-/Tiefkühlzellen

- Kühl-Tiefkühlzellen
- Konfiskatkühlungen
- Kühlaggregate
- Spitzenpreise durch Direktvertrieb
- Prospekte u. Preise anfordern
Tel. 07475-451101, Fax 451102

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

FleischNet.de

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

Ladengestaltung

promedia thekenTV

Das digitale Kunden-
Informationssystem für
die moderne Fleischerei

Moderne Info-Displays

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

www.promedia-thekenTV.de

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

GESUCHT & GEFUNDEN

Marinaden und Würzsaucen mit ungehärteten Fetten

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

Messer für Lebensmittelverarbeitungs-
maschinen



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 | Schweinespalmesser
Gattermesser | Entschwartungsklingen | Geflügelschneider
Slicermesser | Kreismesser | Stäckermesser | Injektormodeln
Schneidwerkzeuge für Großwölfe | Messer mit Verzahnungen

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

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

Rauchwagen

Eberhardt GmbH

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

Rauchwürzpräparate
und Rohwurstreifemittel

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

Schinken-/
Spindelpressen

Eberhardt GmbH

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

Schinkenspritzmittel
und Pökелgütezusätze

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

Schlachtanlagen



Hubert HAAS
Maschinenbau, Brüh-, Schlacht-
und Betäubungsanlagen
Benzstr. 8 • D-73491 Neuler
Tel. 0049 7961 969097-0 • Fax 561073
info@hubert-haas.de
www.hubert-haas.de

Schleifmaschinen



Wiegand
FLEISCHEREIMASCHINEN
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

Schneidwerkzeuge



DICK
Traditionsmarke der Profis
Messer · Werkzeuge
Wetzstähle · Schleifmaschinen
www.dick.de

Spülmaschinen



Mit dieser Technik spült die Welt
MEIKO Maschinenbau GmbH & Co. KG
Englerstraße 3 • 77652 Offenburg
Tel. 0781/203-0 • Fax 0781/203-1179
www.meiko.de • e-mail: info@meiko.de

Vakuumverpackung



lava Professionelle Vakuumgeräte
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



VC999 VERPACKUNGSSYSTEME
Kammer-, Schalensiegel-, Tiefzieh-
maschinen, Verpackungsmaterial
VC999 VERPACKUNGSSYSTEME GMBH
Industriestrasse 10
D-78234 Engen
Telefon +49 77 33 948 999
info@vc999.de www.vc999.de

Weisser Maschinenbau und Großküchentechnik
Tel: 07841-680190

Verpackungsmaschinen



TIPPERTIE
SOLUTIONS THAT WORK. A SICK COMPANY
www.tippertie.com

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

Geschäftsführer der B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG, 40724 Hilden:
Harry Lietzenmayer
Gerichtsstand: Hilden
ISSN: 2192-5033

Der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern angeschlossen.



FH FLEISCHER-HANDWERK

Impressum 1. Jahrgang
Offizieller Partner von:

FLEISCHERVERBAND BAYERN

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) 370 60-100
Paula Pommer (Stellvertretung) -110

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 (cml),
Astrid Schmitt, Heike Sievers, Stefan Ulbricht
(ust), Bernadette Wagenseil (bew)

Anzeigen:

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Augustenstraße 10, 80333 München
Telefon: (089) 370 60-110
Telefax: (089) 370 60-111

Paula Pommer (verantw.) -110
Gerhild Burchardt -205
Rosi Höger -210
Gabriele Leyhe -225
Rocco Mischok -220
Bernd Moeser -200
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 (verantw.) -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 Verbandsange-
hörige des Bayerischen Fleischer-
verbandes 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 Manu-
skripte übernimmt der Verlag keine
Gewähr. Namentlich gekennzeichnete
Beiträge geben nicht immer die Mei-
nung der Redaktion wieder. Nachdruck
und Übersetzung veröffentlichter
Beiträge dürfen, auch auszugsweise,
nur mit vorheriger Genehmigung des
Verlages erfolgen. Im Falle von Her-

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

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
- ein Solicut-Messer „Professional“

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 _____

VITO® 104-IR

Multi-Scanning mit Einstechkontrolle



Sonderpreis
119€ netto zzgl. MwSt.

- 🔥 Zwei in einem: Infrarot- und Einstech-Thermometer
- 🔥 Passt dank Klappmechanismus in jede Jackentasche
- 🔥 Präziser 2-Punkt-Laser mit 10:1 Optik zeigt den exakten Messbereich an und ermöglicht fehlerfreie Messungen
- 🔥 Hochwertiges und stabiles Klappgelenk für den rauen Arbeitseinsatz
- 🔥 Wasserdicht (IP65) und HACCP-konform

VITO®
Frittierölfilter

VITO® 104-IR ist ein wasserdichtes Kombi Infrarot- und Einstechthermometer. Insbesondere beim Wareneingang scannen Sie berührungslos mit **VITO® 104-IR** die Oberflächentemperatur einzelner Produkte oder ganzer Warenpaletten. Wird dabei ein Grenzwert über- oder unterschritten, ermöglicht der Einstechfühler zusätzlich die Kerntemperaturmessung. Damit räumen Sie alle Zweifel aus.



Ihre Vorteile:

- Einfach:** Schnell und präzise die Temperatur messen.
- Praktisch:** Einklappbarer Einstechfühler.
- Kompakt:** Passt in jede Jackentasche.
- Komfortabel:** 2-Punkt-Laser zeigt exakt den Messbereich an.
- Normkonform:** EN 13485 und HACCP.
- Alltagstauglich:** Robust für den rauen Arbeitseinsatz.

