

FH FLEISCHER-HANDWERK

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



IFFA 2013

Messevorschau

FLEISCHERSCHULEN

Lernen fürs Leben

FLEISCHER MIT ERFOLG

Metzgerei Schäfer, Zirndorf

PRODUKTION

Kreative Wurstsorten

TREFFPUNKT DER BRANCHE



Heinz-Werner Süß
Präsident des Deutschen Fleischer-Verbandes,
Stv. IFFA Beiratsvorsitzender

Anfang Mai schaut die ganze Welt der Fleischwirtschaft nach Frankfurt am Main. Die Welt-Leitmesse der Fleischwirtschaft, die IFFA, öffnet für sechs Tage ihre Pforten. Jeder, der in der Branche Rang und Namen hat, wird dort mit bedeutsamen Entwicklungen vertreten sein. Am Messestand des Deutschen Fleischer-Verbandes in Halle 4.1 und auf dem Wettbewerbsgelände des DFV wird wieder reger Betrieb herrschen.

Am Samstag findet der internationale Leistungswettbewerb der Fleischerjugend statt, ab Sonntag beginnen unsere internationalen Qua-

litätswettbewerbe. Darüber hinaus bietet allein die Halle 4.1 drei besonders auf das Fleischerhandwerk zugeschnittene Sonderschauen, die aktuelle und zukunftsweisende Entwicklungen und wirtschaftliche Chancen aufzeigen.

Nach dem Messerundgang bietet sich ein Besuch des „Marktplatzes des Fleischerhandwerks“ an. Daran grenzen auch die Messestände der wichtigen Partner des Fleischerfachgeschäfts. Der Messestand des DFV wird ganz im Zeichen der Leistung des Verbandes für seine Mitglieder stehen. Die Mitglieder des Präsidiums werden hier ebenso für Gespräche

mit den Besuchern zur Verfügung stehen wie die hauptamtlichen Mitarbeiter.

Darüber hinaus bietet die IFFA 2013 weitere Anreize zum Messebesuch. Neben technischen Innovationen zeichnen sich auf der Leitmesse immer die neuesten Trends ab. Der Blick auf die Entwicklungen der ganzen Branche hilft auch dabei, die eigene Position am Markt zu erkennen und zu stärken. Wer das erkennt, wird, neben Investitionen in neue Technologie, auch mit einer Fülle von Ideen, Konzepten und Strategien für die Zukunft seines eigenen Betriebes nach Hause zurückkehren.

Foto: Süß/ Deutscher Fleischer-Verband

Besuchen Sie uns auf der IFFA in Frankfurt, vom 04. bis 09.05.2013, Halle 4.1. Stand-Nr. C61.

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 Adroid-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.fleischereipilot.de oder telefonisch unter **02103/204700**.





BRANCHENBLICK:

Aktuelles aus der Branche 4
 Super-Metzger 2013..... 5

AUS- UND WEITERBILDUNG:

Blätter zur Berufskunde 9
 Vorbereitung auf Kontrollen..... 11
 Lernen fürs Leben 12

FOOD:

Sommerleichter Genuss 16
 Hausgemachte Geschäfte..... 18

HOMANN SNACK STAR:

Mit Trend-Snacks gewinnen 36

*Titelbild:
 Die Metzgermeister Schäfer setzt u. a. bei der
 Wurstproduktion auf den Nachweisstandard
 „Meisterhaft – vom Metzger Ihres Vertrauens“.
 Foto: Metzgerei Schäfer*

MESSEVORSCHAU – IFFA 2013:

Alle drei Jahre wieder..... 38
 Workshop Fleischerhandwerk 2.0 49

PRODUKTION:

Extra-Wurst in der Theke 52

MANAGEMENT:

Verantwortung abgeben 50
 Qualität braucht Garantien 56

RUBRIKEN:

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

FLEISCHER MIT ERFOLG

Annaberg-Buchholz:
 Neuer Chic im Erzgebirge,
 Jens Drechsler 20

Freising:
 Junger Chef mit jungen Ideen,
 Steffen Hack 22

Zirndorf:
 Meisterhaftes Miteinander,
 Walter Schäfer 24

Frasdorf:
 Metzger aus Leidenschaft,
 Johann Bauer..... 29

Berlin:
 Gelebte Glaubwürdigkeit,
 Christian Bauch 30

Freiburg/Breisgau:
 Wurst von der Designerin,
 Jürgen und Angela Pum 32

Schmallenberg:
 Qualität ist die Maxime,
 Bernd Willmes 34

Beilagenhinweis: Der gesamten Auflage liegen Beilagen von Rex Ges. mbh, Thalgau/A, und Homann Feinkost, Dissen, die Beilage „Grillen Spezial“ sowie ein Fragebogen der B&L MedienGesellschaft, Hilden/München, und eine Beilage von Fritz Gempel marketing works, Fürth, bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.



Höhenrainer Delikatessen Puten-Profi wird 50

Der Putenspezialist Höhenrainer Delikatessen feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Jubiläum. Das Kernsortiment des bayerischen Familienunternehmens besteht derzeit aus über 30 Puten-Variationen. Dazu gehören neben klassischem Aufschnitt, Schinken, Leberwurst und verschiedenen Würsten auch Convenience-Komponenten wie Frikadellen oder Cordon Bleu. www.hoehenrainer.de

BÖLN Preissensibel

In einer Studie, die durch das Bundesprogramm Ökologischer Landbau und andere Formen nachhaltiger Landwirtschaft (BÖLN) gefördert wurde, untersuchte die Universität Gießen, wie sich der Lebensmittelpreis auf das Einkaufsverhalten auswirkt. Demnach greifen Verbraucher bei steigenden Preisen seltener zu Biofleisch, bei allen anderen Lebensmitteln verändert sich das Einkaufsverhalten kaum. www.bundesprogramm-oekolandbau.de

MARKENSCHAUFENSTER



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

IFFA: Halle 4.1 • Stand D30



Bechtel Marketing Der Fleischer in der Festung

Mit einer Mischung aus Gruppenarbeit, Theorie und Rollenspielen vermittelt Marketingcoach Gabriele Bechtel und Fleischerexperte Sven Tholius von Moguntia in drei Seminaren Tipps zu verschiedenen Bereichen des Fleischerhandwerks: „Die Festung“ beinhaltet etwa die Schwerpunkte Teambuilding sowie Umgang mit Reklamationen, „Der Kämpfer“ richtet sich an die Chefetage und behandelt Themen wie Führung und Verantwortung. Der Workshop „Train the Trainer“ bildet Coaches innerhalb eines Betriebes aus. www.bechtel-marketing.de



High-Tec Allrounder für die Lebensmittelindustrie NSF H1 registriert

Schmierung • Korrosionsschutz • Wartung

BRUNOX AG, CH-8732 Neuhaus/SG	BRUNOX GmbH, DE-85001 Ingolstadt
Tel.: +41/055 28580-80	Tel.: 0841 961 29-04
Fax: +41/055 28580-81	Fax: 0841 961 29-13



SBW-Fachvorträge für Fleischerfachgeschäfte.

„Aus der Praxis - für die Praxis.“

Für Innungen, Fleischerverbände und den Fachhandel!

Termine sichern für 2013! [Buchten Sie jetzt!](#)

Telefon 06758/328 941

SBW
FACHBERATUNG FÜR FLEISCHER

www.sbw-beratung.de

Innovationen entdecken!

IFFA 2013
Halle 11.1 • Stand A30



IT-Lösungen aus Nikolausdorf

www.ifood.ag

Wolf Regionaler Relaunch

Mit einem umfassenden Marken-Relaunch will Wolf sein Profil als Premium-Marke für regionale Fleisch- und Wurstspezialitäten stärken. Das Unternehmen präsentiert sich mit einem einheitlichen neuen Markenauftritt, für den Logo und Verpackungsdesign des gesamten Sortiments überarbeitet wurden. Zunächst werden die Bayerischen Spezialitäten und das Bedienthekensortiment auf die neue Optik umgestellt, die Thüringer Range und das nationale Sortiment folgen im Herbst. www.derneuewolf.de



Borco-Höhns Mobiler Verkauf

Einige 1.000 Besucher begrüßte Borco-Höhns auch 2013 bei seiner 35. Frühjahrsschau in Rotenburg. Neben den Neuheiten im mobilen Verkauf interessierten sich die Besucher vor allem für die neue Verkaufsfahrzeug-Designstudie des Unternehmens. Darin wurden Details wie eine Beleuchtungsfläche oder ein Präsentationsmonitor berücksichtigt. www.borco.de



WIR SUCHEN DEUTSCHLANDS BELIEBTESTE FLEISCHER

Wie und was denkt Ihr Kunde über Sie



Fragen Sie Ihre Kunden nach Ihren Wünschen und profitieren Sie doppelt!

Seien auch Sie beim Wettbewerb um den Titel „Beliebtester Fleischer Deutschlands“ dabei und steigern Sie Ihren Umsatz aufgrund der Ergebnisse einer exklusiven und bisher einzigartigen Marktforschungsumfrage.

Je mehr Fragebögen Sie an Ihre Kunden verteilen, desto größer sind Ihre Chancen auf einen Titel!

Die Ergebnisse werden im kommenden Herbst auf dem DFV-Fleischerverbandstag in Augsburg präsentiert.

WANTED



- Deutschlands größte Marktforschung ausschließlich für das Fleischerhandwerk!
- Exklusive Beilage in „Genießen und reisen“ (Auflage: 120.000) sowie in „Lukullus“ und „LukullusTV“ (Auflage: 282.373, Family Food, ivw IV/ 2012).
- Verteilung des Fragebogens auf der Internationalen Handwerksmesse in München
- Punktuelle Unterstützung durch Radiowerbung

FRAGEBOGEN BESTELLEN

Ja, ich möchte den Fragebogen auch an meine Kunden verteilen.
Ich bestelle zur kostenlosen Lieferung _____ Exemplare (max. 200 Exemplare)

Einfach Coupon ausfüllen, ausschneiden und senden an:

B&L MedienGesellschaft
Stichwort: Super-Metzger
Augustenstraße 10
80333 München

Betrieb: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ/ Ort: _____

Telefon-Nr. _____

Innungsmitglied: ja nein

Unterschrift _____

Oder per Fax an:
(089) 370 60-111



ICH LESE



FLEISCHER-HANDWERK, WEIL

Andreas Picard, Fleischermeister in Obertshausen

... es auf die Mischung ankommt!

Wolfgang Hellwinkel

Wolfgang Hellwinkel, Geschäftsführer des Unternehmens Ernst Neumärker, verstarb am 4. März 2013 plötzlich und unerwartet im Alter von nur 69 Jahren. Er führte das Unternehmen, gegründet von seinem Urgroßvater Ernst Neumärker, in vierter Generation erfolgreich über 40 Jahre. Sein Andenken wird auch zukünftig in Ehren gehalten. Die Familie wird das Unternehmen in seinem Sinne verantwortungsvoll weiterführen. www.neumaerker.de



Rational Werterhalt durch Reinigung

Mit einer neuen Promotionaktion möchte Rational den Werterhalt seiner Geräte unterstützen. Die Kunden erhalten dabei für jedes gekaufte Original-Pflegeprodukt einen Treuepunkt im Fachhandel. Als Prämie wird ein kostenloses Merchandising-Paket zugesichert. Die regelmäßige Reinigung unterstützt den Werterhalt der Geräte. Die Reinigungsfunktion CareControl im SelfCookingCenter® erkennt den Verschmutzungs- und Pflegezustand und schlägt automatisch die passende Reinigungsstufe vor. Dies spart bis zu 40 % Energie, Wasser und Chemie im Vergleich zum Vorgängermodell ein.

www.rational-online.de



L&D

Artgerecht gepflegt

Neuland-Fleisch ist regelmäßig Bestandteil der Aktionsgerichte, die L&D anbietet, denn Natur- und Artenschutz sind dem Caterer wichtig. So fand kürzlich zum ersten Mal ein solcher Aktionstag im Mitarbeiterrestaurant von RTL Deutschland in Köln statt, an dem auch der Landwirt Christian Luther von Neuland den Gästen Frage und Antwort stand. www.neuland-fleisch.de



MARKENSCHAUFENSTER

Kühlfahrzeuge

Direkt vom Hersteller
Kühlaufbauten & Kühlanhänger

KRESS

KRESS Fahrzeugbau GmbH
Daimlerstr. 7, D-74909 Meckesheim

Tel. 06226-9263-0
Fax 06226-9263-29

info@kress.eu
www.kress.eu



Verkaufs- und Sonderfahrzeuge

- ✓ Bundesweite Service-Stützpunkte
- ✓ Individuelle Beratung
- ✓ Finanzierung, Miete, Leasing, Kauf
- ✓ Über 65 Jahre Firmengeschichte

Qualität
made in Germany

Georg Fischer GmbH
Heidenheimer Straße 63
D-89312 Günzburg
Tel: +49(0)8221/9019-0
Fax: +49(0)8221/9019-69



www.fischer-fahrzeuge.de



Heifo Rüterbories

Spezialist für Kühl- und Kältetechnik

Björn Reckhorn und Martin Rüterbories, die Geschäftsführer von Heifo, blicken auf über 150 Jahre Partnerschaft mit der Lebensmittelbranche zurück. In den Bereichen Kältetechnik, Klima- und Lüftungstechnik, Transportkühlung, Fleischereibedarf und Fleischereimaschinen erstellt das Unternehmen seit jeher Lösungen für den individuellen Bedarf. Etwa 190 Mitarbeiter sind an drei Standorten in Osnabrück, Hannover und Magdeburg dafür zuständig. Als zusätzliche Serviceleistung wird den Kunden eine Fernüberwachung sowie ein 24-h-Notdienst angeboten. www.heifo.de

tell more -
sell more



Fritz Gempel
marketing works

www.gempel.de



Fritz Gempel hat 20
Jahre Erfahrung in der
Unternehmensberatung
im Fleischerhandwerk

„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)

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



Die EuroCIS in Düsseldorf, die führende Fachmesse für Technologie im Einzelhandel, ist seit vielen Jahren Impulsgeber auch für Neuerungen an der Bedientheke.

SMARTPHONE GOES BEDIENTHEKE

Nur auf den ersten Blick wirkt manches für das Fleischerhandwerk zu futuristisch. Denn: Als vor rund zehn Jahren die ersten Doppel-Bildschirmwaagen mit Touchfunktion für die Bedientheken gezeigt wurden, hätte kaum einer vermutet, dass diese „Fernseh-Computer mit Wägezelle“ Standard an modernen Theken werden. Auch Smartphone-Apps eines Fleischerfachgeschäfts waren noch vor wenigen Jahren Zukunftsmusik. Einige der folgenden Innovationen könnten auch bald für Fleischereien spannend sein:

■ **Mitarberschulung über die Ladenwaage:** Die Waagenhersteller haben die Funktionalitäten ihrer Doppelbildschirm-Waagen weiter erhöht. Immer leichter kann das Bedienpersonal hier etwa die genauen Zutaten des gerade gewogenen Erzeugnisses lesen oder Nährwerte und Fettgehalte abrufen. Die auf Bedienerseite eingeblendeten Daten verbessern das Fachwissen der Mitarbeiter und



Auch das Bezahlen per Smartphone wird für Fleischerfachgeschäfte immer wichtiger.

steigern die Beratungsqualität an der Theke.

■ **Nichts geht mehr ohne Smartphone:** Da immer mehr Kunden ein Fleischerfachgeschäft zuerst online und dann vor Ort besuchen, wird die Internetpräsenz wichtiger. Zentrales Medium für die Verkaufsförderung ist das Smartphone.

■ **Digitaler Kassenbonn:** Mit der NuBon App erhalten die Kunden an der Kasse den digitalen Kassenbonn direkt auf ihr Smartphone. So wird auch das Sammeln von Treue- oder Bonuspunkten und die Vergabe von Coupons digitalisiert. Die Vorteile: Kundenbindung und Informationen über das Einkaufsverhalten. Der Verkäufer erhält über diese App wichtige Daten über die Einkaufsgewohnheiten des Kunden. Couponing kann dann noch passgenauer werden.

■ **Einkaufsberater Smartphone:** IBM weiß, dass immer mehr Konsumenten ihr Smartphone auch während des Einkaufs nutzen, um Produktinformationen abzurufen. An der Bedientheke mit frischen Lebensmitteln kann etwa die Ernährungsberatung vorbereitet werden. Auch Rezeptservices oder Zusatzempfehlungen gibt die „Shopping Advisor App“.

■ **In der Theke oder auf dem Bildschirm:** Diese Lösung von

„Online Software“ verspricht das „Infinity Shopping Shelf“, also das „Regal für grenzenloses Shopping“. Dabei werden dem Kunden in virtuellen Regalen (auf Bildschirmen) auch die Waren gezeigt, die in dieser Filiale nicht lagernd sind. Die Lösung arbeitet mit einem großen 84-Zoll-Bildschirm sowie einer Smartphone App. Der Kunde scannt mit seinem Smartphone den QR-Code, bezahlt und kann die Ware später abholen.

■ **Vollautomatisches Kassieren:** Wincor Nixdorf verspricht mit einem 360°-Scanner, dem nichts entgeht, die vollautomatische Kassenlösung. Das System erfasst pro Minute mittels Barcodes bis zu 60 Artikel.

■ **Bezahlen per Fingerabdruck:** Mit pay-At-match präsentiert die Telekom ein „biometrisches Identifikationsverfahren für bargeld- und kartenloses Bezahlen. Nach einmaliger Registrierung reicht ein Fingerabdruck für die Bankabbuchung. Fritz Gempel



BEI REKLAMATIONEN RICHTIG VERHALTEN

Wenn ein Kunde reklamiert, sind drei Dinge wichtig:

1. Das Wissen über die Rechte des Kunden, 2. ein der Situation angemessenes Verhalten und 3. aus dem reklamierenden Kunden einen zufriedenen Stammkunden zu machen.

Vielleicht haben Sie das schon einmal erlebt: Der Kunde kommt mit hochrotem Kopf in den Laden gestürmt, knallt die gekaufte Ware auf die Theke und brüllt Sie an. Merken Sie sich für diese Situation zwei einfache Grundsätze: Ich bleibe cool. Ich regele das.

Gründe für eine Reklamation

Die Reklamationsgründe können vielfältig sein. Dabei ist es für die meisten Menschen leichter, darüber zu sprechen, dass sie mit dem Produkt unzufrieden sind. Wenn Kunden aber mit Ihrer Bedienung oder Ihrem Service unzufrieden waren, ist es schwieriger, das auch auszusprechen. Bedenken Sie daher: Oft verstecken sich hinter Produktreklamationen Servicereklamationen.

Kunde reklamiert das Produkt

- Es wurde das falsche Produkt verkauft oder berechnet (PLU verwechselt)
- Das Produkt hat Mängel (Geruch, Geschmack, Konsistenz, Verderb)

Kunde reklamiert die Menge

- Es wurde (zuviel) Verpackungsmaterial mitgewogen
- Es wurde die falsche Menge verkauft

Kunde reklamiert die Verpackung

- Fleischsaft ist ausgelaufen
- Salatbecher hat nicht geschlossen

Kunde reklamiert Kassen-, Waagenbon oder Rechnung

- PLU-Verwechslung führte zu falscher Preiseingabe
- Falsche Handpreiseingabe

Kunde reklamiert Service/Lieferung

- Lieferung kam zu spät
- Warmes war kalt geworden

Kunde reklamiert Arbeit der Bediensteten

- Zu wenig Lächeln, Aufmerksamkeit gegenüber dem Kunden
- Zu wenig Sorgfalt bei der Behandlung der Ware

Bedenken Sie: Aus dem Einzelhandel ist bekannt, dass 68 % der wegbleibenden Kunden mit dem Service, dem Benehmen und der Freundlichkeit unzufrieden waren!

Begründete und unbegründete Reklamation

Häufig ist auf den ersten Blick zu erkennen, ob die Reklamation in der Sache begründet ist. Aber, auch wenn der Fehler beim Kunden

lag, ist es die Aufgabe der Verkäufer, den Unmut des Kunden zu beseitigen und ihn zu einem zufriedenen Stammkunden zu machen.

Ein Beispiel für eine unbegründete Reklamation: Der Kunde kauft im Sommer Hühnerbrüste, hat diese den ganzen Tag in der Sommerwärme gelassen und am Tag danach einen üblen Geruch reklamiert. Ihr Verhalten: Sie erklären, wie empfindlich Hühnerfleisch bei Wärme reagiert und erklären die Hygienevorschriften in Ihrer Fleischerei. Dann erstatten Sie dem Kunden aus Kulanzgründen den Kaufpreis oder bieten neue Hühnerbrüste an.

Die rechtlichen Aspekte der Reklamation

Gewährleistung des Verkäufers. Der Verkäufer haftet. Der Verkäufer muss dem Kunden nachweisen, dass sein Produkt zum Zeitpunkt des Verkaufs frei von Mängeln war. Die Beweislast liegt beim Verkäufer.

Beispiel: Der Kunde kauft 400 g Rinderhackfleisch und reklamiert vier Tage später den Verderb des Hackfleisches. Hier muss der Verkäufer nachweisen, dass das Hackfleisch am Tag des Verkaufs frisch war.

Rechte des Käufers. Der Käufer hat das Recht auf Nacherfüllung, also auf eine Beseitigung des Mangels, was bei Lebensmitteln kaum möglich ist. Daher gilt dann sein Recht auf „Neulieferung des gleichen fehlerfreien Produkts“. Wenn auch das nicht möglich ist, hat der Kunde Anspruch auf Herabsetzung des Kaufpreises (Minderung) oder Rücktritt vom Kaufvertrag. Weiterhin besteht auch das Recht auf Schadensersatz.

Beispiel: Der Kunde kauft eine Portions-Brühwurst und reklamiert einige Tage nach dem Kauf den Geleeabsatz an den Enden des Wurstdarms. In den meisten Fällen wird der Kunde hier eine neue Wurst erhalten. Wichtig: Reklamierte Lebensmittel werden aus hygienischen Gründen niemals zurückgenommen.

Kein Umtausch bei Nichtgefallen. Es gibt kein Recht auf Umtausch bei Nichtgefallen, also wenn einem Kunden z. B. die Wurst nicht schmeckt, sie aber als Produkt in Ordnung ist. Trotzdem wird im Sinne der Kundenzufriedenheit auch eine solche Reklamation meist großzügig und im Sinne des Kunden behandelt werden.





Jedes Jahr stehen im Rahmen des Eigenkontrollsystems viele Aufgaben für jeden Betriebsinhaber an. Um keine bösen Überraschungen zu erleben, geben wir hier eine kurze Zusammenfassung, was bei diesen Kontrollen abgefragt wird.



VORBEREITUNG AUF DIE AMTLICHEN KONTROLLEN

Ein wesentlicher Punkt des Eigenkontrollsystems sind die mikrobiologischen Untersuchungen. Jeder Betrieb, egal ob zugelassen oder registriert, muss eine bestimmte Anzahl an **ANALYSEN** pro Jahr durchführen. Dazu gehören:

Reinigungskontrollen:

- Einmal jährlich zehn Abklatschproben

Hackfleisch:

- Ein Antrag auf Probenreduzierung
- Wird Hackfleisch nur auf Kundenwunsch hergestellt, wird keine Probe verlangt. Ist Hackfleisch im Standardsortiment enthalten, muss einmal jährlich Hackfleisch pro Produktionsort untersucht werden.

Trinkwasser:

- Einmal jährlich eine Eisprobe und verschiedene Wasserproben, die als Poolprobe untersucht werden können.

Fleischzubereitung:

- Einmal jährlich pro Produktionsort

Fertige Produkte:

- Einmal jährlich ein gekochtes Produkt, eine Rohwurst, ein Rohschinken, eine Konserve

Schlacht tierkörperuntersuchung:

- Einmal jährlich abhängig von der Anzahl der geschlachteten Tiere Stanzproben und die Kratzschwamm methode

Auch im Bereich der **SCHULUNGEN** und eigenen Kontrollen ist einiges vorzubereiten:

Beherrschung Infektionsschutzgesetz:

- Alle zwei Jahre durch den Betriebsinhaber

Hygieneschulung:

- Einmal jährlich durch den Betriebsinhaber

Betriebsbegehungen/Hygienekontrollen:

- Einmal jährlich durch den Betriebsinhaber oder einen verantwortlichen Mitarbeiter

Schädlingsmonitoring:

- Vierteljährlich durch den Betriebsinhaber/ einen verantwortlichen Mitarbeiter/extern durch einen Schädlingsbekämpfer
- Damit keine Kontrolle vergessen wird, hat die Maßnahmen- und Servicegesellschaft des Fleischerverbandes Bayern eine Lösung entwickelt – das Konzept H+. Aufgeteilt in zehn Pakete, kann sich jeder Betriebsinhaber die richtige Kombination zusammenstellen. Die Hygienepakete Standard, Schlachtung, Filiale oder Zukauf enthalten die entsprechenden mikrobiologischen Untersuchungen, den Erinnerungsdienst an alle Schulungen und Kontrollen sowie die Dokumentationsvorlagen und Unterrichtsmaterialien. Für die Betriebsbegehungen/ Hygienekontrollen gibt es die neutrale Betriebsprüfung, die auf eine behördliche Kontrolle vorbereitet. www.fleischerverband-bayern.de

Fotos: Fleischerverband Bayern



Beck Handwerk

Beck Industrie

BeckBio

Kundenspezifisch, regional, traditionell und trendgerecht: Ausgewählte Gewürze, abgestimmte Mischungen und hochwertige Additive für die Herstellung von Lebensmitteln

**Innovative Technologien,
Kreationen für Geschmack
und Aussehen.**

 **Beck**
Gewürze ■ Additive

www.beck-gewuerze.de





gener Zeitung und schafft ein Netzwerk z. B. für Stellensuche. Der Schwerpunkt des Angebots liegt auf den neunwöchigen Meisterkursen, die viermal jährlich angeboten werden. Starker Nachfrage erfreuen sich auch die neunwöchigen Kurse zum Betriebswirt des Handwerks. Nach zehnjähriger Pause wurde auch die Weiterbildung zum Verkaufsleiter im Fleischerhandwerk in diesem Jahr wieder ins Programm aufgenommen. Speziallehrgänge zu Themen wie Partyservice oder der Produktion von Kochwurst sowie Fachseminare runden das Angebot ab. Als größtes Kapital der 1. BFS sieht Georg Zinkl das fachkundige Dozententeam – neben Fachlehrer und Metzgermeister Roland Rauscheder sowie Schulleiterin Barbara Zinkl, Handelsfachwirtin und Betriebswirtin, alle freie Spezialisten ihres Fachs aus der Wirtschaft. Die Schule wirbt auf Fachmessen, im Internet und in Fachmedien. Für die Zukunft des Fleischerhandwerks ist für Georg Zinkl wichtig, dass dem Kunden klar gemacht wird, dass er an der Bedientheke durch Qualität, Beratung und Vielfalt einen größeren Vorteil habe als an der SB-Theke.

LERNEN FÜRS LEBEN

Eine Ausbildung auf höchstem Niveau ist der Garant für eine erfolgreiche Zukunft. In Deutschland kommt dabei den Fleischerschulen, die nebenbei auch Werte vermitteln, eine wichtige Rolle zu.

Das Berufsbild des Fleischers hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt. Heute müssen sie nicht nur die Grundlagen Fleischzerlegung und Würsten beherrschen – auch Plattenlegen, Ernährungsberatung und Catering sind wichtige Fertigkeiten. Dennoch dürfen Grundlagen wie Würsten und Fleischzerlegen nicht vergessen werden, die Deutschlands Fleischerschulen anbieten und die auch international geschätzt werden.

1. BAYERISCHE FLEISCHERSCHULE LANDSHUT

Die 1. Bayerische Fleischerschule Landshut lockt seit 1928 junge Metzger aus ganz Deutschland, aber auch aus Österreich oder sogar Südafrika und Japan an (Anteil ausländischer Schüler: 10 %). „90 % der Schüler kommen auf Empfehlung, teils schon in der dritten Generation. Wir legen Wert darauf, dass sie sich hier in einer entspannten freundlichen Atmosphäre wohlfühlen. Nur ein gutes Schulklima ermöglicht



Schulleiterin Barbara Zinkl mit Meister-schülern im Technikum der 1. BFS Landshut.

eine erfolgreiche Weiterbildung“, meint Georg Zinkl, Geschäftsführer der 1. BFS. Für Mundpropaganda und die Bindung Ehemaliger an „ihre“ Schule sorgt ein Absolventenverband mit 500 Mitgliedern. Er liefert gleichzeitig Infos mit ei-

1. NORDDEUTSCHE FLEISCHERSCHULE HAMBURG

Die 1. Norddeutsche Fleischerschule Hamburg und die Staatliche Gewerbeschule Gastronomie & Ernährung für Fleischer arbeiten seit Jahren eng zusammen. „Wir nutzen für unsere Meisterschule die Lehrkräfte sowie die Räume der Berufsschule, was Zeit, Geld und personelle Ressourcen spart“, erklärt Dr. Joachim Drescher, Geschäftsführer der Fleischerinnung Hamburg. Beiden Partnern ist die enge Zusammenarbeit sehr wichtig, wie Norbert Latz, Schulleiter der Meisterschule und Stv. Direktor der Berufsschule, betont. Vor dem Hintergrund der Nachwuchsproblematik und des Fachkräftemangels verzeichnet Norbert Latz zunehmend gegenläufige Entwicklungen. „Die Schülerzahl in den Fleischerklassen an der Berufsschule sinkt, die Anzahl der Teilnehmer für die zehnwöchigen Meisterkurse hingegen nimmt zu.“

FLEISCHERSCHULE AUGSBURG

Für den Schulleiter der verbandseigenen Fleischerschule in Augsburg, Robert Baur, liegen die Vorzüge in Augsburg klar auf der Hand. „Unsere Mitarbeiter sind vor Ort. Sobald es in der Gesetzgebung etwas neues gibt, weiß das der

Verband natürlich sofort und lässt dieses Wissen auch unverzüglich in den Unterricht einfließen.“ Das Angebot ist breit gefächert und reicht vom zwölfwöchigen Meisterkurs und dem achtwöchigen Verkaufsleiterkurs über den Betriebswirt Fleischerhandwerk bis hin zum neu geschaffenen Ernährungsberaterkurs und einer Vielzahl an Praxisseminaren. Mit letzteren möchte sich die Verbandsschule vom LEH abheben. „In den Seminaren zeigen wir Dinge, die die Teilnehmer unmittelbar in ihren Betrieben zu 100 % umsetzen können. Natürlich sind auch Highlights dabei, die nicht jeder verwirklichen kann. Aber wir geben damit Tipps und Anregungen“, verdeutlicht Robert Baur. Diese Angebote wissen Schüler „all over the world“ zu schätzen. „Deutschland, Europa, Japan, Australien – unsere Schüler kommen von überall.“ Einen Schüllerrückgang verzeichnet die Schule nicht. „Wir sind breit aufgestellt und am Markt etabliert“, erklärt der Schulleiter. Die Hauptaufgabe der Schule ist die Vorbereitung auf die Prüfungen. Daneben möchten Robert Baur und sein Team aber auch auf das Leben vorbereiten und Werte und Stolz für das Handwerk vermitteln. „Die künftigen Jungmeister sollen unser Image leben – wir sind nicht mehr die blutrünstigen Metzger.“ Mit dem Betriebswirtekurs bildet die Schule Führungskräfte aus, denn das seien Metzger in dieser Zeit bereits. Für die weitere Entwicklung der Schule hat er schon ein, zwei Dinge im Kopf. „Nur darüber kann ich noch nicht sprechen“, bleibt er geheimnisvoll.

FLEISCHERSCHULE BERLIN

In der Fleischerschule Berlin, einer 100 %-igen Einrichtung der Innung Berlin-Brandenburg, steht die überbetriebliche Lehrunterweisung im Mittelpunkt und erst als zweites Standbein die zehnwöchige Meister- und Verkaufsleiterausbildung. „Auch sehr stark nachgefragt werden bei uns die Sachkundenachweise in der Lebensmittelhygiene, die wir bei uns im Haus aber auch vor Ort durchführen“, erklärt Martin



Schulleiter Robert Baur unterrichtet in Augsburg auch noch gerne selbst.

Stock, Geschäftsführer der Innung Berlin-Brandenburg. Die Schüler kommen aus Berlin und Brandenburg, für die Meisterkurse auch aus Thüringen und Sachsen. Geworben wird über das Internet, auf Messen und mit Flyern. Auch auf Ausbildungsmessen ist die Schule häufig vertreten, da sehr viel in Schulpartnerschaften investiert wird. Erfolgreich läuft das „Netzwerk Berufspraxis“, im Zuge dessen pro Jahr etwa 300 bis 350 Schüler im Rahmen ihrer schulischen Ausbildung einen halben Tag in der Fleischerschule verbringen. „Wir haben aber auch Kindergartengruppen bei uns. Denn mit Berufsorientierungsmaßnahmen kann man nicht früh genug beginnen“, verdeutlicht Martin Stock. Eine internationale Zusammenarbeit ist der Schule ebenfalls sehr wichtig. Derzeit findet ein deutsch-französisches Lehrlingsaustauschprogramm statt, geplant sind ein Fachkräfte- und Ausbilderaustausch. Besonders stolz ist man auf die intensive und fruchtbare Zusammenarbeit mit der Wissenschaft. „Das Beuth Institut etwa unterstützt uns bei der Entwicklung von Innovationen. Auch Prof. en. Goetz Hildebrandt von der DLG steht der Schule in fachlichen Belangen zur Seite“, erklärt Martin Stock erfreut.

FLEISCHERSCHULE FRANKFURT

Die im Jahr 1949 gegründete Frankfurter Fleischer-Fachschule J.A.Heyne hat ihr Bildungsprogramm kontinuierlich erweitert. Neben den Meisterlehrgängen gehören heute Vorbereitungslehrgänge auf die Fortbildungsprüfung zum Verkaufsleiter und zum Betriebswirt des Handwerks zum Angebot. Diese Lehrgänge werden seit 1995 auch für das Bäckerhandwerk durchgeführt, deren Teilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet und dem Ausland zur beruflichen Qualifikation die renommierte Frankfurter Fachschule besuchen. In regelmäßigen öffentlichen Veranstaltungen wie dem Infotag für angehende Meisterschüler oder den Berufsschultagen für angehende Bäcker und Fleischer wird ein Eindruck vom, an den jeweiligen Prüfungsanforderungen ausgerichteten, Informationsangebot der Fachschule vermittelt. *lis*

Nützliche Links:

www.fleischerverbandbayern.de
www.fleischerschule-landshut.de
www.fleischer-innung-berlin.de
www.fachschule-heyne.de
www.fleischer-hamburg.de

MACHEN SIE SICH FIT: SEMINARE 2013 (AUSWAHL)

<p>Eloma „Eloma-Praxis-Seminar – kostenlos“</p> <p>15. Mai Pegnitz 16. Mai Erfurt 28. Mai Bad Gottleuba/Berggießhübel</p> <p>04. Juni Hamburg 04. Juni Ettlingen 05. Juni Bonn 06. Juni Berlin-Wilmersdorf 06. Juni Gerolzhofen 10. Juni Stockstadt 10. Juni Maisach 17. Juni Lichtenfels 18. Juni Bad Gottleuba/Berggießhübel</p> <p>„Basisschulung“ 03.-04. September Bad Gottleuba/Berggießhübel</p> <p>10.-11. September Maisach 05.-06. November Maisach</p> <p>„Aufbauschulung“ 05. September Bad Gottleuba/Berggießhübel</p> <p>12. September Maisach 07. November Maisach</p> <p>Lebensmittelinstitut KIN „Grundlagen der Haltbarmachung“ 26. - 27. August Neumünster</p> <p>Rational Themenspezial „Snack & Back“ 22. Mai Gerolzhofen 29. Mai Weinheim 16. Juli Weinheim</p>	<p>21. August Gerolzhofen 20. November Gerolzhofen</p> <p>„SelfCookingCenter“-Seminar</p> <p>■ BADEN-WÜRTTEMBERG 13. Mai Gewerbeschule, Lörrach 15. Mai Berufsfachschule des Hotel- u. Gaststättengewerbes, Villingen-Schwenningen</p> <p>04. Juni TC Dornstetten im Norma, Dornstetten 05. Juni Berufsfachschule des Hotel- u. Gaststättengewerbes, Villingen-Schwenningen</p> <p>10. Juni Unilever Deutschland, Heilbronn</p> <p>■ BAYERN 16. Mai Ludwig-Bölko-Schule, Donauwörth 22. Mai Hephata Fachklinik, Weibersbrunn 23. Mai Detlef Gagel, Salzweg 04. Juni München Kermess, München 04. Juni Städtisches Berufsbildungszentrum, Würzburg 10. Juni Stechert Arena, Bamberg 11. Juni Rational AG/ Trainingscenter I, Landsberg am Lech</p> <p>■ BERLIN 15. Mai Lette-Verein, Berlin-Schöneberg 29. Mai Lette-Verein, Berlin-Schöneberg 05. Juni Lette-Verein, Berlin-Schöneberg 11. Juni Hotelfachschule Berlin, Berlin-Mitte 12. Juni Lette-Verein, Berlin-Schöneberg</p>	<p>18. Juni Hotelfachschule Berlin, Berlin-Mitte</p> <p>■ BRANDENBURG 16. Mai Bildungszentrum Erkner der Betrieblichen Krankenversicherung und der Rentenversicherung, Erkner 04. Juni BBW im Oberlinhaus, Potsdam 24. Juli Springbach-Mühle Belzig, Bad Belzig 29. Juli Gesellschaft für Senioren-Dienste, Lauchhammer</p> <p>■ HESSEN 13. Mai Käthe-Kollwitz-Schule, Wetzlar 23. Mai Elisabeth-Knipping-Schule, Kassel 28. Mai Saalburgschule, Usingen 3. Juni Hochschule Fulda 5. Juni Fripa, Bensheim 25. Juni Berufliche Schulen Berta Jourdan, Frankfurt a. M.</p> <p>■ NIEDERSACHSEN 13. Mai Hotelfachschule, Hannover 14. Mai Citrus Bar Restaurant, Embsen 14. Mai Berufsbildende Schulen II, Emden 15. Mai Oskar-Kämmer-Schule, Braunschweig 23. Mai Berufsbildende Schulen, Wittmund 29. Mai BBS, Soltau</p>	<p>04. Juni Hotelfachschule, Bad Harzburg 06. Juni Berufsbildende Schulen, Lingen 10. Juni Berufsbildende Schulen II, Wolfsburg</p> <p>■ NORDRHEIN-WESTFALEN 14. Mai Campus Müngersdorf Studentinnenwohnheim, Köln 15. Mai Handwerkskammer zu Köln 15. Mai Käthe-Kollwitz-Berufskolleg, Hagen 23. Mai Spitzer Gastro-Food-Service, Recklinghausen 23. Mai Adolph-Kolping-Schule, Münster 27. Mai Elly-Heuss-Knapp-Schule, Düsseldorf 05. Juni Berufskolleg Glockenspitz, Krefeld</p> <p>■ SACHSEN 15. Mai Pumpwerk eins, Chemnitz 05. Juni Reusaer Waldhaus, Plauen 05. Juni Tivoli Betriebs GmbH, Freiberg 12. Juni Fleischerei Häußler, Löbnitz 17. Juni EnergieVerbund Arena, Dresden</p> <p>Wiesheu „Wiesheu-Öfen in der Anwendung“ 06. Juni Affalterbach 25. September Affalterbach 14. November Affalterbach 21. November Wolfen</p>
--	---	---	--

Informationen und Anmeldung unter:

www.eloma.de www.kin.de
www.rational-online.com www.wiesheu.de

Deutscher Fleischerverband Entlasteter Party-Service

Das Bundesfinanzministerium hat am 20. März 2013 das vom DFV lange erwartete Schreiben zur Frage der umsatzsteuerlichen Behandlung der Abgabe von Speisen und Getränken veröffentlicht. Demnach ist es bei der

Abgabe von Waren im Ladengeschäft oder Imbissbetrieb unerheblich, ob die Speisen verzehrfertig zubereitet sind und ob sie warm oder kalt angeboten werden – der Steuersatz bleibt unverändert bei 7 %. NEU: Verzehrt der Kunde die Speise vor Ort im Laden oder im Imbiss, so führen Ablagebretter, Stehtische oder die Bereitstellung von Einweg- oder Mehrweggeschirr etc. nicht zum vollen Steuersatz. Stellt der Betrieb jedoch Sitzgelegenheiten zur Verfügung, erhöht sich der Steuersatz auf 19 %. Eine Lieferung im Partyservice wird mit 7 % USt. abgerechnet, wenn keine wesentlichen Dienstleistungen wie Lieferung zum Kunden, Lieferung der Waren auf Platten, Überlassung von Warmhaltebehältern, Abholung der Platten und Behälter, Reinigung der Platten und Behälter hinzukommen. Auch die individuelle Beratung des Kunden führt in diesem Zusammenhang nicht zum vollen Steuersatz. Problematisch sind dagegen die leihweise Überlassung von Mehrweggeschirr oder -besteck, die Überlassung von Servicepersonal oder die Dekoration des Buffets. Unproblematisch bleibt die Bereitstellung von Geschirr nur dann, wenn es Verpackungsfunktion hat (z. B. bei „Essen auf Rädern“).
www.fleischerhandwerk.de



1. Bayerische Fleischerschule Landshut
FACHAKADEMIE DES FLEISCHERHANDWERKS

Starten Sie Ihre Karriere
Über 90% kommen auf Empfehlung

Meisterprüfung im Metzgerhandwerk
Nächste Termine: **05. Sep. bis 10. Nov. 2013**
30. Sep. bis 01. Dez. 2013
9 Wochen in Vollzeit

Betriebswirt/in (HWK)
Nächster Termin: **16. Sep. bis 01. Dez. 2013**
11 Wochen in Vollzeit

Zertifiziert nach der DIN EN ISO 9001:2008
Alle unsere Fortbildungsmaßnahmen werden nach Bafög gefördert.

Wir informieren Sie auch gerne auf der IFFA in Frankfurt: Stand 4.1 E90!

Wir beraten Sie gerne: 1. Bayerische Fleischerschule, Dr. Herbert Huber GmbH, Straubinger Str. 16, 84030 Landshut
Tel. 0871/72030, www.fleischerchule-landshut.de, info@fleischerchule-landshut.de

Sympathisch. Dynamisch. Erfolgreich. - Der Würsttradition verpflichtet.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Verkaufsfördernde, regelmäßig wechselnde Inhalte
- ✓ Information und Werbung für Ihr Geschäft
- ✓ Professionell aufbereitete Vorlagen, Bilder und Rezepte
- ✓ Bildbibliothek mit über 1.200 Bildern
- ✓ Geringer Datenpflegeaufwand
- ✓ Leichte Bedienbarkeit
- ✓ Automatischer Datenaupload via Internet



Das digitale Kunden-Informationssystem für das moderne Fleischerfachgeschäft

Mehr als 70% aller Kaufentscheidungen fallen direkt am Point of Sale, also an der Ladentheke. **promedia-thekenTV** wurde speziell für diesen Einsatz als Verkaufsförderungs- und Kundenbindungsinstrument konzipiert.

Auf einem robusten, einfach zu bedienenden Flachbildschirm machen animierte Bilder und professionell aufbereitete redaktionelle Texte auf die Leistungen und Produkte Ihres Fachgeschäftes aufmerksam. Mit diesem modernen Verkaufsförderungssystem sind Sie flexibel und können Ihre Kunden zeitgemäß informieren und damit Ihren Umsatz gezielt beeinflussen.



Weitere Infos unter
www.promedia-thekentv.de
 Info-Telefon: 02103 / 204 700

Besuchen Sie uns auf der
IFFA
in Frankfurt
 vom 04.05.- 09.05.2013
 Halle 4.1. / Stand C61
Wir freuen uns auf Sie!



SOMMERLEICHTER GENUSS

Der Trend, sich gesünder und leichter zu ernähren, setzt sich zunehmend durch. Anspruchsvolle Kunden möchten nicht nur zwischen Putenwurst und Schinken als magerem Brotbelag wählen. Auch hier ist Abwechslung gefragt. Daher sind gerade Sülzen an heißen Tagen ein Umsatzrenner.

Schweinskopfsülze mit Bratkartoffeln und Remoulade – eine Mahlzeit, die zur Hausmannskost zählt. Sicher schmeckt das auch an heißen Sommertagen, doch zur leichten Küche gehört das nicht unbedingt. Vor allem die Bratkartoffeln und die Remoulade schlagen kalorienmäßig zu Buche. Erheblich leichter wird eine Sommermahlzeit, wenn z. B. magere Kalbfleischsülze mit Salzkartoffeln serviert wird oder wenn sich zum bunten Salatteller Scheiben einer Hähnchensülze gesellen.

GELATINE ODER ASPIK?

Verbraucher, die bei der Ernährung auf „Leichtigkeit“ achten, lieben nicht nur die herzhaften Varianten der Aspikspezialitäten. Sie mögen Gemüse-, Kalbfleisch-, Schinken- und Geflügelsülzen ebenso, die zum Teil mit raffinierten Aspikaufgüssen für Abwechslung sorgen.

Ein vielfältig aufgestelltes Sortiment ist für den Kunden selbstverständlich. Ob als Aufschnitt, Hauptgericht mit Beilage oder als Catering-Häppchen – es sind die Appetit anregenden, würzigen Zutaten und die verlockende Optik, die das Thekengeschäft beleben. Wer mit glasklaren, schnittfesten Sülzen punkten will, muss sich mit dem Grundprodukt auskennen. Es stellt sich die Frage, was der Unterschied zwischen Gelatine und Aspik ist? Hier handelt es sich um den gleichen Rohstoff. Gelatine ist in den meisten Fällen lediglich gepresst und hat oft einen niedrigeren Bloomwert. Welchen Bloomwert man benötigt, um einwandfreie Aspikprodukte herzustellen, hängt von der Art des herzustellenden Artikels ab. Wird eine Tellersülze oder ein Presskopf in Aspik zubereitet, kann ein niedriger Wert von etwa 80 gewählt werden. Die Sülze wird dann etwas trüb und ist nicht ganz so schnittfest als wenn ein Wert von 240 bis 260 gewählt wird. Möchte man eine klare und glänzende Sülze, die auch auf einer Aufschnittmaschine geschnitten werden kann, ist die hohe Bloomzahl unabdingbar. Zu beachten ist auch, dass es Aspik gibt, das nur aus Schwein, nur aus Rind oder nur aus Geflügel hergestellt wird. So kann etwa für ein Corned beef Rinderaspik zum Einsatz kommen.



Dadurch entsteht ein „Rein Rind-Produkt“. In Zeiten von BSE wurde Aspik häufig durch Carrageen ersetzt. Dies ist ein pflanzlicher Zusatzstoff, der nur die Bindefähigkeit gewährleistet. Ein mit Carrageen hergestelltes Produkt wird aber nicht schnittfest. Daher kommt es häufig zur Bindung von Joghurt oder Marmelade zum Einsatz. Zudem muss der Zusatzstoff Carrageen mit einer E-Nummer deklariert werden. Gelatine dagegen ist ein Lebensmittel.

WAS IST ZU BEACHTEN?

Damit alles bereitsteht, um die sommerleichten Thekenhits im Handumdrehen zum Verkaufserfolg werden zu lassen, haben die Avo-Werke ein Konzept geschnürt. Das Unternehmen begleitet die Sülzenherstellung mit hochwertigen Produkten und ausführlichen Rezepturen. Ein kontrollierter Ablauf – von der Fleischaufbereitung über die Zusatzwürzung bis zur Zubereitung in der praktischen Normschale – sichert professionelle Ergebnisse in attraktiver Optik und lässt dennoch viel Freiraum für die individuelle handwerkliche Note. Damit Sülzenspezialitäten gelingen, muss von

Schon gewusst?

Frische Ananas, Kiwi, Feigen und Papaya enthalten ein Eiweiß spaltendes Enzym. Cremes und Gelees mit diesen Früchten sind daher schwierig in der Verarbeitung bei Sülzen.



Richtig dosiert!

- Bei weißer und roter Gelatine entspricht ein Päckchen Pulvergelatine sechs Blättern Gelatine. Diese Menge reicht für 500 ml Flüssigkeit. Soll die Speise gestürzt werden, sind acht Blatt Gelatine nötig.
- Wird Aspik aus der Gewürzindustrie verwendet, sollte man die empfohlenen Zugabemengen genau beachten.
- Im Handel gibt es zudem Instant-Gelatine, die zum Auflösen nicht erhitzt werden muss und deshalb oft zum Stabilisieren von Sahnemischungen und Cremes zum Einsatz kommt.

der Aufbereitung bis zum Aufguss alles gut vorbereitet sein. Für individuelle Sülzenspezialitäten wird das Fleisch zunächst aufbereitet und der Grundaufguss zubereitet, der im zweiten Schritt je nach Rezept mit der individuellen Würzung verfeinert wird. Mit einem kleinen Teil dieses Aspikaufgusses wird ein Spiegel in die Avo-Zubereitungsschale gefüllt, auf dem Deko-Früchte oder -Gemüse ausgelegt werden. Dann wird das Fleisch dazugegeben und mit dem restlichen Aufguss aufgefüllt. Die

Schale muss dann nur noch mit ihrem Deckel verschlossen werden und im Kühlraum bei +2 °C durchkühlen. Für Pute in Balsamico-Orangen-Gelee, Hähnchenbrust-Aspik mit Früchten, Rindfleisch in Rotweingelee oder Asia-Aspik, liefert der Belmer Gewürzspezialist sogar das Komplettpaket inklusive passender Rezeptur. In vielen Fleischerfachgeschäften wird die selbst hergestellte Sülzenriege durch Zukaufartikel ergänzt. Ein umfangreiches Angebot an Aspikspezialitäten bietet auch das Osnabrücker Unternehmen *Bedford*. Es stellt alle Aspikartikel mit hohem handwerklichen Aufwand her. Diese heben sich durch die bunten Garnituren in der Theke hervor, z. B. das pikante, gewürfelte Schweinefilet mit Frischkäsehaube. Dafür werden frische, magerere Schweinefilets mariniert, schonend gegart und grob zerkleinert. Mit roten pikanten Früchten und einem würzigen Aspikaufguss in eine Vierkantschale gefüllt. Auch das Putenbrustfilet in Fruchtaspik könnte die Kunden an der Theke überzeugen, denn es ist dekorativ mit Papayabällchen, Ananasscheiben und -stücken garniert.

Astrid Schmitt



Foto: Avo-Werke

Jetzt NEU

Grünländer

MILCHERBTRITON
DAS ORIGINAL
SEIT ÜBER 100 JAHREN

Attraktiv: Jetzt schnittig und würzig!

Schnittlauch und Würzig –
2 neue Sorten vom Marktführer*
für mehr Umsatz in Ihrer Theke.

nur für
kurze Zeit



garantiert
ohne
Gentechnik
kontrolliert

*Quelle: GfK, 2012

HAUSGEMACHTE GESCHÄFTE



Fisch, Käse, Suppen oder Saucen – um sich von der Konkurrenz abzuheben, ist es wichtig, verschiedene verlockende Speisen für die Heiße Theke und den Mittagstisch anzubieten.

Zusatzgeschäfte sind ein immer wichtiger werdender Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg. Schweinebraten mit Kartoffelsalat und Krautsalat, Rindgulasch mit Spätzle oder eine leichte Suppe lassen die hungrigen Herzen der Kunden höher springen. Im Frühling sind die Chancen besonders groß, auf sich aufmerksam zu machen – der To-go-Markt blüht auf. „Gerade im Frühling und Sommer sind leichte Gerichte der Renner“, erklärt Eva Stegfellner von der Metzgerei Stegfellner in Lands-

hut. Neben der Heißen Theke betreibt die Metzgerei im Haus auch ein kleines Restaurant mit täglich wechselnden Mittagsgeschichten – von bayerisch-traditionell bis mediterran. Alle Saucen und Salate dafür werden selbst hergestellt, die Spätzle selbst geschabt, nur die italienischen Nudeln werden von einem Hersteller bezogen. Inhaberin Eva Stegfellner setzt neben Fleisch und Wurst auf warme Speisen und variantenreiche Feinkost. „Wenn es uns irgendwie möglich ist, ist bei uns alles hausgemacht.“

VON SUPPE BIS SPÄTZLE

Die Metzgerei Stegfellner bietet täglich frische, hausgemachte Suppen und Eintöpfe an. „Denn-Suppen am Mittag gehen immer gut“, erklärt Eva Stegfellner. Doch manchmal ist es gerade im stressigen Alltag von kleineren Metzgereien schwierig und zeitaufwändig, alles selbst herzustellen. Hier können fertige Produkte aus der Zulieferindustrie weiterhelfen. Die neue Exklusiv Buchstabensuppe von *Fleischer*, einer Marke von *Dr. Oetker Food-Service*, etwa besitzt

einen kräftigen Geschmack und eine Einlage aus Buchstabennudeln, Wurzelgemüse und Lauch. Daneben runden das Angebot weitere Suppen ab, wie Minestrone, Rindfleisch-, Zwiebel- oder Eiermuschel-Suppe. Diese können klassisch als Vorspeise oder auch als vollwertige Mahlzeit serviert werden.

Eine typische Beilage zu Geschnetzeltem oder Gulasch sind schwäbische Spätzle. Fertig produzierte Nudelwaren in Hausmacherqualität gibt es z. B. von *Alb-Gold* im Mai als frische Bärlauch-Spätzle oder -bandnudeln. Diese bleiben auch beim Kochen stabil. Rund 150 Formen und Geschmacksvariationen beinhaltet das Sortiment.

Zu ihren Gerichten, dem Fleisch, der Wurst und der Feinkost, bieten die Stegfellners auch verschiedene



Metzgerei Stegfellner

Fotos: Dr. Oetker Food-Service, Grossmann Feinkost, Metzgerei Stegfellner

Nützliche Links:

www.alb-gold.com
www.fleischer-gmbh.de
www.grossmann-feinkost.de
www.gruenlaender.de
www.homann.de/foodservice
www.stegfellner-landshut.de

Saucen, selbstgemachte Chutneys und Dips an „Besonders in der Grillsaison gehen diese weg wie warme Semmeln“, sagt Eva Stegfellner. Wer z. B. Steaks, Gyros, Schweineschnitzel oder Ofenkartoffeln anbieten möchte, hat mit dem pikanten Exklusiv Tzatziki-Dip mit feiner Knoblauchnote und dem Frühlingskräuter-Dip von *Fleischer* eine passende frische Beilage, die z. B. mit Quark, Sauerrahm und Joghurt zubereitet wird. Für den Extra-Verkauf bieten sich auch die vier Spezialitäten aus dem Würzsauce-Sortiment von *Homann Foodservice* an: eine Schaschlik Sauce mit süß-herzhaftem Mango Chutney, eine Zigeuner und eine Jäger Schnitzel Sauce sowie eine pikante Salsa – für alle, die es gerne scharf mögen.

Aus langjähriger Erfahrung weiß Eva Stegfellner, dass „Salate bei unseren Kunden im Frühling und Sommer ein Muss sind. Leichte Kost anzubieten, ist für uns ein Zusatzgeschäft, das für hohe Umsätze sorgt.“ Salatangebote für den schnellen



Saucen von Homann Foodservice



Verkauf liefert z. B. *Grossmann Feinkost* mit verschiedenen Krautsalaten. Bei der amerikanischen Variante wird das Weißkraut fein gehobelt und mit Streifen von Paprika, Gurken- und Karottenraspeln und mit einem würzigen Essig-Öl-Dressing abgeschmeckt. Der Weißkraut-Rohkostsalat mit Karottenraspeln und grüner Paprika ist mit einer Rahmsauce verfeinert.

FRISCHE, FEINE KOST

Neben den selbst hergestellten Wurst- und Fleischwaren gibt es in der Landshuter Metzgerei Stegfellner eine reichhaltige Käsetheke mit mehr als 200 Sorten, die teilweise direkt aus Frankreich bezogen werden. Dafür hält *Hochland* z. B. die Sorte Grünländer Würzig mit einem kräftigen und vollmundigen Geschmack bereit, der durch ein besonderes Herstellungsverfahren und eine längere Reifezeit entsteht. Ebenfalls neu im Sortiment ist der Grünländer Saison in der Geschmacksrichtung Schnittlauch.

Eine exquisite Fischtheke rundet das Feinkostangebot der Metzgerei Stegfellner ab. Fisch und Fischsalate bekommt die Fleischerei von Mittwoch bis Samstag täglich frisch geliefert. Passend dafür sind etwa auch die Fischsalate von *Grossmann Feinkost*. Neu ist hier der Räucherforellensalat, der mit Apfel, Zwiebel und Ei in einer Kräuter-Joghurt-Mayonnaise verfeinert wird. Die Curry-Heringshappen kitzeln den Gaumen mit einer interessanten Kombination aus Ananas,

Bambussprossen und Chili in Sahnejoghurt. Beim Zusatzgeschäft zeigt sich wieder einmal deutlich: Ganz unterschiedliche Mittel ermöglichen es, sein Angebot mit exquisiten Produkten und Angeboten kreativ zu

erweitern. Fleischereien, die solche Offerten in ihrer Auslage haben, verfügen über ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Die Metzgerei Stegfellner bietet daher auch noch andere Produkte an, z. B. Tee, Wein und Kaffee – sowie die äußerst liebevoll gestalteten Geschenkkörbe mit selbstgemachten Produkten und besonderen Feinkostangeboten aus aller Welt. *wit*



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

WIR SAGEN DANKE – QUALITÄT ZAHLT SICH AUS

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

EDNA ist Spitzenreiter durch:

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

Danke für Ihr entgegengebrachtes Vertrauen

GEBÜHRENFREI!
www.EDNA.de
 TEL 0 800/403 5 303
 FAX 0 800/403 5 304

EDNA International GmbH
 Gollenhoferstraße 3 · 86441 Zusmarshausen-Wollbach
 Tel.: 0 800/403 5 303 · Fax: 0 800/403 5 304

www.edna.de

www.facebook.com/edna.international www.twitter.com/edna_world www.youtube.com/EDNAmidiathek www.edna-blog.de



Neuer Chic im Erzgebirge

Die Drechsler Feinkosterei in Annaberg-Buchholz verbindet großstädtische Eleganz mit handwerklicher Wurstmanufaktur. Hier gibt es vieles, was sonst keiner in der 22.000-Einwohner-Stadt bietet.

KONZEPT

FLEISCHEREI DRECHSLER – ANNABERG-BUCHHOLZ

Handwerklich geprägte Wurstmanufaktur mit traditionellen Wurzeln, modernem Ambiente und besonderem Serviceverständnis.

ERFOLGSFAKTOREN

- Gelungener Kombiladen mit einem gemeinsamen Bistrobereich
- Gelebte, handwerkliche Tradition
- Warme Erdfarben, viel Holz und dunkles Rot im Ladenraum schaffen Ambiente
- Hohe Servicequalität – Erfüllen von Sonderwünschen
- Arbeitsfreude der Verkäuferinnen

Es gibt Unternehmer, die bewundert man, da ihnen scheinbar immer alles gelingt. Und es gibt Unternehmer, die machen auch einmal Fehler, fallen dabei hin, stehen aber immer wieder auf, haben daraus gelernt und machen es danach besser. Jens Drechsler, Besitzer der Fleischerei Drechsler in sechster Generation, gehört zur letzten Sorte Unternehmer. Die 1990er-Jahre mit der Wende, der Wiedervereinigung und der Einführung des Euro waren auch für ihn eine echte Herausforderung. Jens Drechsler erinnert sich: „Ende der 1990er-Jahre hatten wir den höchsten Umsatz und zugleich den geringsten Gewinn aller Zeiten.“ Der Grund ist für ihn im Nachhinein klar: „Wir haben zu viel handwerklich gearbeitet, zu wenig gerechnet, zu wenig kontrolliert. Wir haben nicht einmal bemerkt, dass uns der damalige Fleischlieferant betrogen hat.“ Doch diese Zeiten sind lange vorbei. Jetzt steht Jens Drechsler mit einer eleganten, dunkelbraunen Bistroschürze in seiner neu eröffneten Filiale und schwärmt: „Ich habe mich mit diesem Laden ein Stück weit selbst verwirklicht. Das ist

mein Laden. Das ist, was zu mir passt“. Als Jens Drechsler, dessen Stammsitz in Sehmatla liegt, den Standort Annaberg-Buchholz bewerten ließ, lautete das Ergebnis: Diese Stadt braucht nicht noch einen Fleischer, sondern mehr Chic – aber ohne dabei übertrieben modern und abgehoben zu wirken. Die große Sorge des Fleischermeisters war es, „dass die Menschen in der Stadt anders ticken als bei uns im Dorf“. Doch dies erwies sich als unbegründet: „Fachgeschäftskunden sind immer gleich anspruchsvoll“, weiß Jens Drechsler heute.

Die Moderne, die der Laden und sein Inhaber ausstrahlen, hat traditionelle handwerkliche Wurzeln. „Wir sind eine Wurstmanufaktur, und das schon in der sechsten Generation“, beschreibt der Fleischermeister sein Selbstverständnis. Diese Handwerklichkeit ergänzt die „Feinkosterei“ durch eine besondere Servicequalität. Die Verkäuferinnen stecken mit ihrer guten Laune geradezu an. So viel offenes, herzliches Lächeln ist selten geworden hinter den Bedientheken. Wenn der Kunde ein Produkt in der Theke etwas länger betrachtet, wird ihm

unverbindlich eine Kostprobe angeboten. Und das Erfüllen von Sonderwünschen scheint den Verkäuferinnen geradezu ein Bedürfnis zu sein.

VERSPRECHEN GEHALTEN

Das Lob für die besondere Servicequalität gebührt ein Stück weit auch dem Chef, der an den Tagen vor den Wochenenden auch selbst hinter der Theke steht. Was nennt er als wesentlich für den Erfolg seiner neuen Filiale? „Es kommt auf mich selbst an. Ich muss den Verkäuferinnen jeden Tag als Vorbild begegnen. Da ist es wichtig, dass man alle Versprechen hält – gegenüber den Mitarbeitern und den Kunden“, betont Jens Drechsler.

Den Chic hält er nicht nur in der Bedientheke aufrecht. In dem angegliederten Fleischer-Bistro wird täglich mit frischen Zutaten gekocht – hier ergänzen sich Fleischer-



handwerk und regionale Küche. Die Käsetheke wird in besonderer Weise dem hohen Anspruch einer Feinkosterei gerecht. Der Grund liegt in der Geschichte des Standorts als Käseladen. Der Umsatzanteil der Käse-

spezialitäten, die überwiegend aus der Hofkäserei Fritsch aus dem nahen Grottdorf stammen, liegt bei 12 %. „Beim Käse stimmt die Spanne“, freut sich der Inhaber. Hinter der Theke der Feinkosterei steht

die gelernte Fleischerin Yvonne Fiedler und erklärt: „Die Leute kommen in das Geschäft und mögen den Wohlfühlfaktor bei uns. Denn hier sieht es einfach nicht so aus wie in einer ‚normalen‘ Fleischerei. Alles ist ein wenig mehr chic. Vor allem aber schmeckt es, denn alles hier ist hausgemacht“. Jens Drechsler selbst freut sich auch über die betriebswirtschaftlichen Zahlen und verrät: „Die Feinkosterei lag in den ersten Monaten nach der Eröffnung mehr als 10 % über den Planzahlen.“

Fritz Gempel

www.fleischerei-drechsler.de

PROFI-PARTNER

- **Kutter:** K+G Wetter
- **Ladenbau:** Aichinger
- **Pökelinjektor:** Rühle
- **Vakuumpfüller:** Heinrich Frey Maschinenbau
- **Waagen:** Bizerba

Foto: Gempel

Lösungen für Handwerk und Industrie



Schlaufenknotmaschine E85-2

zum Aufhängen von Fleischstücken. Mit Rauchstockanlage direkt auf den Rauchspieß aufhängen.



Netzeinziehgeräte RSM

Rationelles Befüllen in Netze oder Därme. Ideal für Rollbraten und Schinken. Mit dem Folienvorsatzgerät kann in Netze essbarer Folie verarbeitet werden. Passend dazu unser Netzraffgerät.



Fleischbindemaschinen

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



Bandsägen für Handwerk und Industrie

Perfekt für Fleisch, Fisch, Geflügel, Knochen. Als Tisch- oder Standmodelle erhältlich.



Messerschleifmaschinen

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



Rudolf Schad GmbH & Co. KG

Schulstraße 7 • 36154 Hosenfeld • Telefon (0 66 50) 96 21-0 •
 Telefax (0 66 50) 96 2198 • info@r-schad.de • www.r-schad.de



Junger Chef mit jungen Ideen

Metzgermeister Steffen Schütze, Inhaber der Metzgerei Hack in Freising, hat mit der Schlemmerbox eine Idee sehr erfolgreich in die Tat umgesetzt. Daneben glänzt der Jungunternehmer als „TV-Koch“.



ERFOLGSFAKTOREN

- Innovatives Auftreten
- Gewachsene Partnerschaft
- Mut, Ideen umzusetzen
- Schlemmerbox
- Freundlichkeit

Als Steffen Schütze mit 17 Jahren eine Metzgerlehre bei der Metzgerei Hack in Haag an der Amper begann, tat er das eher aus der Not heraus. Denn der Jugendliche wusste nach der Schule nicht genau, was er beruflich machen wollte. Über eine Freundin erfuhr er, dass in Bayern Lehrlinge im Fleischerhandwerk gesucht werden, reiste von seinem Heimatort in der Nähe von Leipzig nach Haag an der

Amper, begann eine Lehre als Metzger, absolvierte in Augsburg die Meisterprüfung und eröffnete 2008 mit 27 Jahren seine eigene Metzgerei unter dem Namen seines ehemaligen Lehrmeisters. So einfach kann es sein. „Die vorherige Metzgerei an diesem Standort sperrte zu. Da ergriffen Hans Hack und ich die Gelegenheit und taten uns erneut zusammen. Der Name Hack ist in Freising bekannt und das nutzte ich, ähnlich wie ein Franchise-Nehmer, indem ich meine Metzgerei unter seinem Namen eröffnete. Ich beziehe

KONZEPT

METZGEREI HACK

– FREISING

Der Besitzer Steffen Schütze nutzt den bekannten Namen der Metzgerei. Ein Anziehungspunkt ist die Schlemmerbox, die die Kunden auch am Wochenende mit frischen Produkten versorgt.

mein gesamtes Wurstsortiment von ihm. Hans Hack wiederum hat den Vorteil, dass er durch mich einen höheren Warenumsatz hat und wir so beide Frische anbieten können – eine klassische Win-win-Situation also“, freut sich der 32-Jährige. Den Drang zur Selbstständigkeit hatte er schon immer. „Das ist wahrscheinlich meiner Lehrzeit geschuldet. Hans Hack hat mich früh in alles mit einbezogen und viel selbstständig machen lassen. Eines Tages etwa fuhr er in den Urlaub und meinte, ich solle den Leberkäse produzieren, was ich bisher noch nie getan hatte. Er zeigte mir einmal wie es geht und von da an war ich für den Leberkäse zuständig“, veranschaulicht er schmunzelnd. Von der Entscheidung, sich selbstständig zu machen, bis zur Eröffnung am 8. Januar 2008 vergingen etwa eineinhalb Jahre. In dieser Zeit wurde im Laden umgebaut und vieles modernisiert – die Theke und Fliesen ebenso wie der Boden. Nach und nach erfolgten weitere Erneuerungen wie neue Maschinen aus Edelstahl in der Küche und der Umbau der Kühlung. Als nächstes ist der Umbau eines Raumes im Keller geplant, der als zweites Lager dienen soll.

NEUE VERKAUFSWEGE

Bereit hat Steffen Schütze seine Entscheidung für den Metzgerberuf nie. „Es ist toll, wie man in dieser Branche Tradition mit Moderne verbinden kann“, erklärt er. Die von ihm erfundene Schlemmerbox ist ein Beispiel dafür. „Cola- und Zigarettenauto-

maten kennt jeder, warum diese bereits erfolgreiche Idee nicht als gesunde Alternative weiterentwickeln?“, fragte sich der kreative Jungunternehmer. Nach einiger Entwicklungszeit, wobei das Finden eines passenden Namens die größte „Herausforderung“ war, steht die Schlemmerbox nun vor dem Laden „und wird richtig gut angenommen“, freut sich der Erfinder. „Sonntags kommt es schon einmal vor, dass sich eine Schlange vor der Schlemmerbox bildet und ich sie dreimal am Tag nachfüllen muss. Speziell junge Leute nutzen diese neue Einkaufsmöglichkeit – sie hat auf Facebook bereits über 600 „gefällt mir“-Klicks.“ Befüllt mit Würstchen, Fleisch, verschiedenen Suppen und Salaten versorgt sie hungrige Kunden auch sonn- und feiertags sowie außerhalb der Geschäftszeiten. Ihr Erfolg ist auch für das Ladengeschäft spürbar. „Die Schlemmerbox hat sogar den Umsatz des Ladens gesteigert“, berichtet er erfreut.

Das Kochen ist sein Metier, seine Verkäuferinnen sind für die Feinkostabteilung zuständig. Gelernt hat er das Kochen nicht, einzig das Interesse daran hat ihn dazu bewegt, diesen Part selbst zu übernehmen. Anregungen und Tipps dafür holt er sich aus Büchern. Sein Ziel ist klar: „Ich möchte das Klischee vom blutrünstigen Metzger brechen, und den Kunden klar machen, dass wir heute Ernährungsfachleute sind.“ Deshalb wird er auch seine Ausbildung vertiefen und an der Fleischerschule Augsburg den Kurs zum Ernährungsberater absolvieren. *lis*

www.freising.metzgerei-hack.de

PROFIPARTNER

- Bandsäge: Kolbe foodtec
- Gartetechnik: Schrutka Peukert
- Ladentheke: Schrutka Peukert
- Schneiden & Zerkleiner: Bizerba
- Wägetechnik: Bizerba



Die saubere Lösung

Professionelle Spültechnik für den Meister



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



www.meiko.de

Meisterhaftes Miteinander

Im Februar wurde die Metzgerei Schäfer aus Zirndorf bundesweit als erstes Fleischerfachgeschäft nach dem neuen individuellen Nachweisstandard „Meisterhaft – vom Metzger Ihres Vertrauens“ ausgezeichnet. Positive Kundenreaktionen und 5 % mehr Umsatz im ersten Monat nach der Zertifizierung bestätigen Walter Schäfer, das Richtige getan zu haben.



ERFOLGSFAKTOREN

- Ökologisierung der Wurstherstellung
- Achtung des Tierschutzes
- Fütterung vorwiegend mit eigenem Futter, immer ohne Gentechnik
- „Meisterhaft“-Zertifizierung

Walter Schäfer (r.) war schon immer gerne einer der Ersten. Vor fünf Jahren integrierte der fränkische Metzgermeister ein Mehr an Tier- und Umweltschutz in seine Geschäftsstrategie. „Wenn wir mit dem Tierschutz ernst machen, dann nicht des Fleischverkaufens, sondern

der Tiere wegen. Tierschutz gehört zu unserer fortschrittlichen Zivilisation dazu.“ Den Vorteil dieser Einstellung haben die Rinder, Schweine und auch die Hühner, denn es gibt mehr Platz und Stroheinstreu im Stall. Das Futtermittel der Tiere stammt meist vom eigenen Hof und ist immer ohne

Gentechnik. Die Schlachtung erfolgt handwerklich am Fürther Metzgerschlachthof. Kalb- und Lammfleisch sind Bio. Der zweite Schritt der Ökologisierung betraf vor einigen Jahren die Wurstherstellung: Statt Phosphat wurde Zitrat als Kutterhilfsmittel eingesetzt, auf Geschmacksverstärker

wird in allen Sorten aus eigener Herstellung verzichtet.

ANDERS UND BESSER SEIN

Walter Schäfer blickt zurück und berichtet, warum ökologische Argumente und der gesundheitliche Verbraucherschutz für sein Unternehmen immer wichtiger wurden:

Foto: Metzgerei Schäfer

„Das große Ziel ist, dass wir uns als Metzger vom Lebensmitteleinzelhandel absetzen. Und da müssen wir uns doch fragen ‚Was ist denn an deinem Fleisch anders und besser als an dem von Aldi, Lidl oder Edeka?‘ Und dann müssen wir uns die gleiche Frage zu den Zutaten für die Wurst stellen. Die Antworten, die wir uns und unseren Kunden auf diese Fragen geben, müssen transparent und sicher sein. Sicher heißt für mich, sowohl persönlich garantiert als auch unabhängig kontrolliert.“ Der Fleischermeister lebt seine Geschäftsstrategie. Dass seine Versprechen in der Praxis auf dem Bauernhof und in der Wurstküche auch tatsächlich eingehalten werden, wurde im Auftrag des Bonner Unternehmens Orgainvent überprüft. Der Grund für diese künftig regelmäßigen Kontrollen ist die Anmeldung zum Nachweisstandard „Meisterhaft – vom Metzger Ihres Vertrauens“. In den Verkaufsstellen hängen nun Zertifikate, die zu den einzelnen Fleischgattungen die

KONZEPT

METZGEREI SCHÄFER – ZIRNDORF

Walter Schäfer legt Wert auf Tierschutz. Das Futtermittel stammt meist vom eigenen Hof. „Meisterhaft“-Auszeichnung für individuelle Nachweisstandards

den so oft etwas vorgegaukelt. Da wird gerne in schönen Bildern der Eindruck vom friedlichem Landleben und glücklichen Tieren erweckt. Die Wirklichkeit ist oft eine andere. Gerade deshalb reicht es eben nicht, wenn ich den zunehmend verunsicherten Verbrauchern sage: Meine Garantie bin ich. Die Garantie heißt ‚Schäfer‘. Die werbliche Basis jedes inhabergeführten Geschäfts bleibe die persönliche Qualitätsgarantie. Aber diese persönliche Marke müsse unterfüttert werden. „Das Vertrauen muss immer wieder gerechtfertigt werden. Dafür sind neutrale Kontrollen erforderlich“, erklärt er. Mit Standards, Systemen und Kontrollen kennt sich Orgainvent aus. Die von dem Unternehmen koor-



Qualitäts- und Herkunftsgarantien ganz genau beschreiben.

VERTRAUEN SCHAFFEN

Weshalb war Walter Schäfer nicht mehr damit zufrieden, dem Kunden zu sagen, das garantiere ich persönlich? „Es wird in der Werbung für Lebensmittel dem Kun-

dinierten Kontrollen zur Einhaltung der Rindfleischetikettierung müssen den hohen Anforderungen eines Gesetzes standhalten. Mit „Meisterhaft – vom Metzger Ihres Vertrauens“ bietet Orgainvent speziell für das Fleischerhandwerk ein Angebot, um individuelle Aussagen und Angaben zum Frisch-



innovativ - bahnbrechend - richtungsweisend

„MEAT & STYLE“-KÜHLTHEKE

So wird das Fleisch zum Star!



Besuchen Sie uns!
IFFA in Frankfurt
04. - 09.05.2013, Halle 4.1, Stand C20

- ✓ bestes Warenklima bei geringstmöglichem Feuchtigkeitsentzug
- ✓ auch als SB-Theke verwendbar
- ✓ verkaufsfördernde Inszenierung Ihrer Produkte
- ✓ robuste Edelstahlausführung
- ✓ Warenauslage schwenkbar

www.hagola.de

einfach das Beste

Reinigung + Desinfektion mit Produkten von

Seeger

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




Desinfektionsmittel sicher verwenden.
Vor Gebrauch stets Produktinformation und Kennzeichnung lesen.
Seeger-Produkte erhalten Sie im Fleischerbedarf-Großhandel



fleisch neutral zu kontrollieren. Die konkreten betrieblichen Qualitäts- und Herkunftsangaben können dann nachweisbar gegenüber dem Kunden herausgestellt werden.

KONTROLLE FÜR ZWEI

Die Kontrollen im Rahmen der Anerkennung zu „Meisterhaft“ gelten sowohl der Fleischerei als auch den landwirtschaftlichen Betrieben. So wurde im Fall der Metzgerei Schäfer auch bei dem Bauern Gottfried Rummel in Sugenheim kontrolliert, ob die Schweine tatsächlich mit mehr Platz und Stroh in Offenställen gehalten werden. Bei Landwirt Hans Kamm aus Ornbau bestätigten die Kontrolleure, dass die Fütterung wirklich mit hofeigenem Getreide erfolgt. In der Metzgerei Schäfer selbst wurde mit einer Begehung der Lager- und Kühlräume und mittels eines Mengenabgleichs über das Waren-

wirtschaftssystem überprüft, dass keine Fleischzukäufe stattfinden, die dem Kunden gegenüber nicht kommuniziert werden.

Mit der Anmeldung zur Zertifizierung ist zunächst die persönliche Beratung verbunden. Der Geschäftsführer von Orgainvent, Peter Jürgens, erklärt das Vorgehen: „Wir definieren zusammen mit dem Handwerksbetrieb die besonderen Merkmale zum Frischfleisch, die dann kontrolliert und kommuniziert werden.“ Die Bandbreite dieser Merkmale kann von der Herkunft der Tiere, über Haltungs- und Fütterungsbedingungen bis hin zur Reifung des Fleisches reichen. „Meisterhaft“ bündelt alle diese Stärken eines Betriebs und stellt sie in einer für den Verbraucher verständlichen und glaubwürdigen Form auf einem individuellen Zertifikat heraus. „So werden gegebene Versprechen auch garantiert eingehalten“, sagt Peter Jürgens. Die Zertifikate hän-

gen nun mit genauen Garantien zu jeder einzelnen Fleischgattung in den Verkaufsstellen der Metzgerei Schäfer.

LOHNENDE INVESTITION

Und wie haben die Kunden reagiert? „Alle Kunden fanden das gut. Viele haben mir zu dieser Auszeichnung gratuliert. Vor allem aber: Es kamen im ersten Monat nach der Zertifizierung neue Kunden und ich konnte 5 % Umsatzsteigerung feststellen“, betont Walter Schäfer. Angespornt durch „Meisterhaft“ hat die Metzgerei Schäfer ihre besonderen Vorteile auch werblich noch deutlicher herausgestellt. Dazu wurde etwa ein Flyer als Beilage in der Tageszeitung verteilt. Die Einhaltung einer weiteren Regel war wichtig für den Erfolg: Vor der Werbung an die Kunden wurden die Verkäufer informiert. Dabei

wurden die Argumente für „Meisterhaft“ trainiert und mögliche Einwandbehandlungen besprochen. Für die Nutzung des „Meisterhaft“-Standards müssen Lizenz- und Kontrollgebühren in Höhe mehrerer hundert Euro im Jahr kalkuliert werden. Die Gebühren sind abhängig von der Anzahl der Filialen. Ist die Leistung dieses Geld wert? „Wer die Möglichkeiten nutzt und das durchdacht durchführt, für den rechnet sich diese Investition schnell. Denn die ganze Werbung ist glaubwürdiger. Das bestätigt die Kunden in ihrer Kaufabsicht und in ihrer Mehrpreisbereitschaft“, sagt Walter Schäfer. Gleichzeitig zeigt er aber auch die Grenzen auf: „Es darf aber auch niemand glauben, er könnte sich einfach ein neues Zeichen kaufen, das automatisch mehr Umsatz schafft.“

www.metzgereischaefer.de

„Meisterhaft – vom Metzger Ihres Vertrauens“

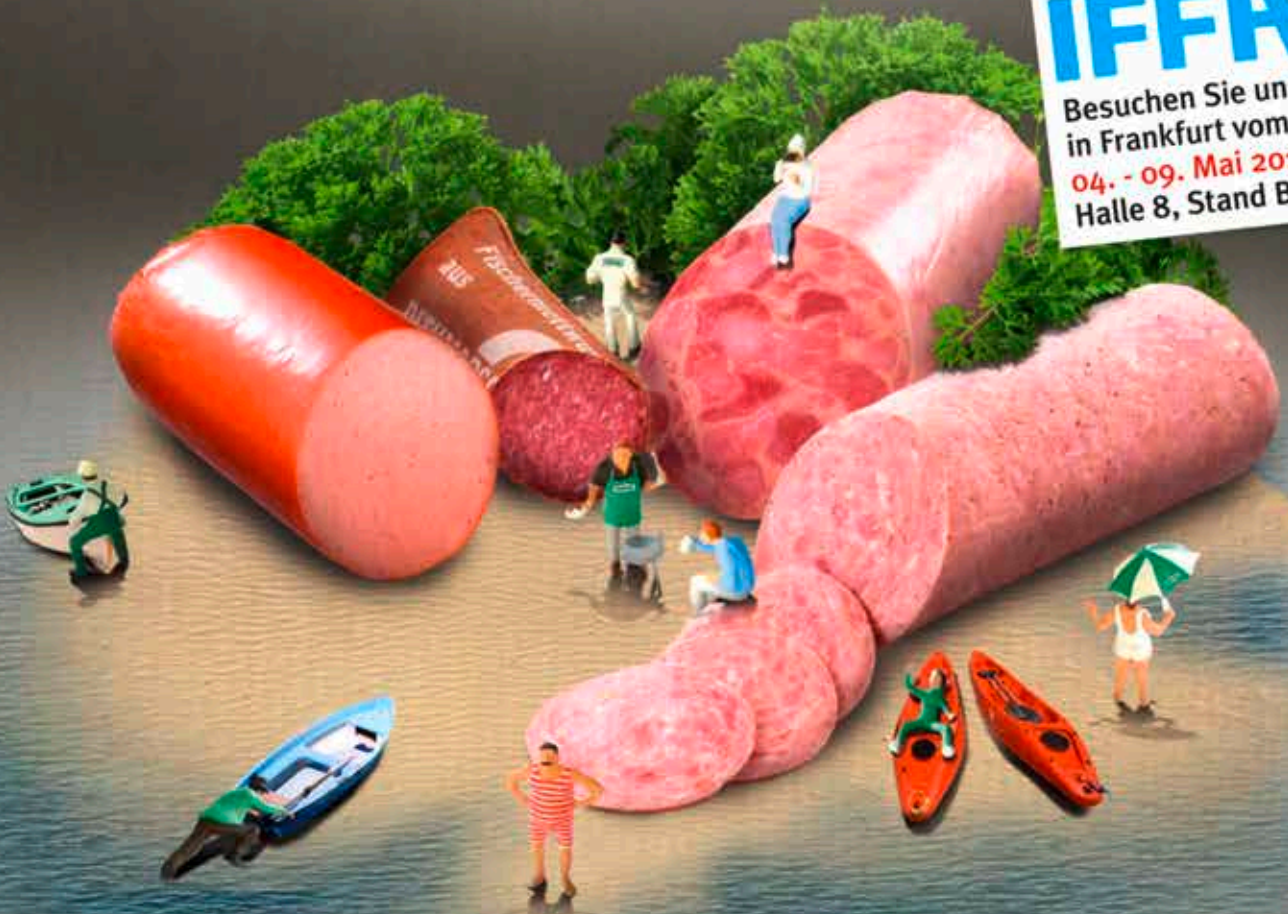
- Für alle Fleischgattungen möglich
- Individuell konfigurierbarer Umfang der Aussagen/Angaben, etwa zu Haltung, Fütterung, Rasse, Transport, Schlachtung, Reifung
- Betriebliche Beratung zu den Angaben, die dann auf allen Stufen regelmäßig kontrolliert werden
- Das Fleischerfachgeschäft entscheidet, welche Angaben abgesichert werden
- Zertifikate zur werblichen Darstellung, Unterstützung bei der individuellen Werbung

Fotos: Metzgerei Schäfer



IFFFA

Besuchen Sie uns
in Frankfurt vom
04. - 09. Mai 2013
Halle 8, Stand Bo6



Setzen Sie neue Maßstäbe in Ihrem Betrieb:

Vielfalt neu entdecken

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

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



Zusammen neue Maßstäbe setzen:

Realisieren Sie Ihre Ideen durch Technik und Partnerschaft

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

Die VEMAG Maschinenbau GmbH unterstützt Sie darüber hinaus gerne durch kompetente Beratung, große Erfahrung in der Umsetzung von Produkten und durch gelebte partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

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



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





ERFOLGSFAKTOREN

- Metzger aus Leidenschaft
- Regionale Erzeugung
- Eigene Schlachtung

Metzger aus Leidenschaft

Lachend erneuert der Metzgermeister die bunten Platten in der Vitrine – ob er gerade schlachtet, mit Bauern verhandelt oder die Buchhaltung erledigt: Johann Bauer von der Metzgerei Bauer in Frasdorf macht sein Handwerk von Herzen gern und so schmecken auch seine Produkte.

Die Metzgerei Bauer im bayerischen Frasdorf ist stets gut besucht: Morgens um halb sieben kommen die ersten Arbeiter und Frühaufsteher, untertags werden Hausfrauen bedient, der Partyservice ist am Wochenende groß im Geschäft. Zusätzlich wird täglich von 11 bis 12.30 Uhr der Hunger der Mittagsgäste an der Heißen Theke gestillt. Dafür

gibt es drei wechselnde Gerichte, vom warmen Leberkäse bis zum Braten. Sehr beliebt bei den 70 bis 80 % Stammkunden sind auch das mit Buchenholz heiß geräucherte Wammerl und die Weißwürste, ein bayerischer Klassiker. Den Mittagstisch will Metzgermeister Johann Bauer in naher Zukunft ausbauen. „Ein kleiner Biergarten wäre ein naheliegendes Ziel, wöber ich mir momentan Gedanken mache“, verrät er, denn: „Wer Stillstand hat, geht zurück.“ Die 1961 von seinem Vater gegründete Metzgerei mit eigener Schlachtung führt Johann Bauer seit Januar 1995. In der Produktion arbeiten zwei Metzgergesellen und ein Meister mit ihm. Im Verkauf beschäftigt er zudem drei

Vollzeitverkäufer, zwei Halbtagskräfte und drei Aushilfen. Der Junior schlachtet und zerlegt in der Woche zehn Schweine und ein Rind. Da seine Wurst besonders viel Rindfleisch enthält, kommen noch weitere Kühe zum Verwursteten hinzu. Pro Woche produziert er 700 bis 800 kg Wurst, im Winter sind es 500 kg. Die Tiere kommen

alle aus der Region – die weiteste Entfernung beträgt rund 30 km. Gerade Qualität und Regionalität sieht Johann Bauer neben der eigenen Schlachtung als seine Erfolgsfaktoren. Sein größter Wunsch ist, dass die Leute die Qualität wieder schätzen lernen und der Wunsch nach Billigware zurückgeht. *F.König*
www.metzgerei-bauer.info

KONZEPT

METZGEREI BAUER – FRASDORF

Traditionelle Metzgerei mit eigener Schlachtung und Zerlegung von Tieren aus der Region. Immer wieder neue Ideen, z. B. für einen Biergarten.

Foto: König

Gehen Sie auf Nummer sicher!



KORIMAT KA 380

Kessel und Autoklav

- Konserven sterilisieren
- Vakuum-Dämpfen
- Rohwurststreifen
- Druckgaren im Dampf
- Schnellkochen von Suppen

- Mikroprozessor-Steuerung
- Datenrecorder
- von 120 bis 5000 Liter Fassungsvermögen

KORIMAT

35708 Haiger - Tel: 0 27 74 / 92 39 93
Fax: 02774/92301 91 - info@korimat.de
www.korimat.de: Gebrauchtmaschinen
Vertriebspartner - Seminar-/Messestermine

CEgeprüft
TÜV Geprüfte Qualität nach
Druckgeräterichtlinie 97/23/EG



KONZEPT

**NEULAND-FLEISCHEREI BAUCH
– BERLIN**

Fleischerei im gutbürgerlichen Berliner Stadtteil Zehlendorf, mit Partyservice und Mittagstisch. Der Betrieb setzt auf eine hohe Kundenbindung und Stammkundschaft mit dem „Zugpferd“ Neuland.

Gelebte Glaubwürdigkeit

Seit dem Beginn seiner Selbstständigkeit vor 14 Jahren setzt Christian Bauch in seiner Fleischerei auf Fleisch von Neuland. Wer aber glaubt, dass das im Berliner Bezirk Zehlendorf Garant genug sei, täuscht sich.

Zwei weitere Fleischer gibt es nämlich in einem Umkreis von 500 m. Einer davon eröffnete vor etwa einem halben Jahr, sogar mit Neuland-Logo. Aber Christian Bauch meint: „Das hat mir keinen großen Abbruch getan, denn sein Sortiment ist nicht so groß und der Anteil an Zugekauftem ist bei ihm höher.“ Das würden seine Kunden schmecken. Wer

sich Neuland-Fleischer nennt, muss mindestens 50 % seiner Produkte aus Neuland-Fleisch herstellen. Das ist einer der Grundsätze, dem Neuland-Fleischer verpflichtet sind. „Ich bin für einen höheren Prozentsatz“, betont Christian Bauch, denn Glaubwürdigkeit ist ihm wichtig und ergänzt daher: „Bei mir kommen deshalb 98 % der Wurstwaren und das gesamte Fleisch

Fotos: Seivers





von Neuland. Einige Schinkensorten, wie Serano-, Schwarzwälder oder Parmaschinken kaufe ich zu.“

MEHRERE STANDBEINE

Pro Woche werden in der Fleischerei Bauch etwa acht Schweine und zwei Rinder, meist als Hinterviertel, zerlegt. Zudem kauft er Einzelteile und Verarbeitungsfleisch hinzu. Im Herbst während der Wildsaison können seine Kunden anerkanntes Bio-Wildfleisch aus dem Müritz-Nationalpark bei ihm kaufen. Seine Aushängeschilder sind die Wiener und der Kochschinken. Aber auch der Leberkäse, den sogar seine aus Bayern stammenden Kunden anerkennen, ist beliebt. Das Verhältnis von Fleisch und Wurst schätzt er auf 60:40 und schwankt je nach Saison etwas. „Im Sommer beträgt es schon mal 80:20“, berichtet Christian Bauch. Im Angebot befinden sich etwa 100 Sorten Wurst- und Fleischwaren. Frisch und hausgemacht sind auch die Salate. „Leider ist der Platz in der Theke beschränkt“, sagt der Fleischermeister. Aus seiner Produktion kommen zudem Glasconserven mit Fertiggerichten wie Currywurst und Gulasch sowie Wurst in Gläsern, die er auch an Vertriebspartner, z. B. Bauernhöfe, liefert. Die Kunden können außerdem frische Eier und Bio-Wein in der Fleischerei kaufen. Produziert werden die Fleisch- und Wurstwaren im etwa 5 km

entfernten Teltow, in einer ehemaligen Fleischerei. Diese Räume konnte er ein Jahr nach seiner Selbstständigkeit beziehen. Seit 2008 hat er die EU-Zulassung.

In der Küche der Fleischerei werden täglich Mittagsgesamte gekocht. Neben klassischen, warmen Fleischangeboten wie Wiener, Buletten, Schweinebraten und Leberkäse gibt es ein Hauptgericht (z. B. Nudeln, Spinat, Hähnchen, Ententeile mit Grün- und Rotkohl, Kartoffeln, Kartoffel-Hackfleischauflauf, zwischen 5,20 und 7,50 €) sowie eine Sorte Suppe oder Eintopf (etwa 3,50 €). Eine kleine Sitzzecke und ein Stehtisch bieten Platz für die Gäste. „Die meisten Kunden nehmen ihr Mittagessen aber mit nach Hause“, berichtet Christian Bauch. Täglich werden auf diese Weise zwischen 30 und 60 Portionen Suppe oder Eintopf und 30 bis 35 Portionen Hauptgerichte verkauft.

Auf dem Ladenfenster steht in großen Lettern „Partyservice“. „Wir machen alles, von Canapés bis zur Komplettveranstaltung mit 400 Personen, Bestuhlung, Personal und Buffetbetreuung“, betont der Fleischermeister. Die Auftragslage sei aber sehr unterschiedlich. In manchen Monaten seien es zehn, in anderen auch mal 30 Aufträge. Mit einem Lieferwagen versorgt der Fleischermeister zudem täglich einige Kitas, Schulen, Restaurants und Hotels.

STARK IM TEAM

In Christian Bauchs Team arbeiten 13 Angestellte, drei in der Produktion und zehn im

Laden, davon eine Auszubildende. „Ich habe nur Fachpersonal“, sagt er. Die meisten seiner Mitarbeiter sind bereits mehr als zehn Jahre bei ihm beschäftigt – einige hätten sogar beim ihm gelernt und wären geblieben oder kamen später zurück. „Wir sind eine kleine familiäre Truppe und haben hier ein vernünftiges Arbeitsklima. Natürlich gehören auch vernünftige Gehälter dazu. Und die Arbeitszeiten sind ja auch besser als im Einzelhandel“, sagt Christian Bauch. Auch wenn er selbst „leider“, wie er bedauert, nur noch wenig im Laden stehen kann, bekommt er viel mit, da er viele Lieferungen an die Kundschaft persönlich übernimmt. Und: Die Tür seines Büros ist immer offen.

Heike Sievers

www.neulandfleischerei-bauch.de

ERFOLGSFAKTOREN

- **Service/Verkaufspersonal:** hohe Kundenbindung
- **Produkte fast nur aus eigener Produktion**
- **Kundenwünsche schnell realisierbar**
- **Sehr alte Rezepte**
- **Mehrere Standbeine:** Party-, Lieferservice, Mittagstisch, Konservenproduktion

PROFI-PARTNER

- **Berufskleidung:** Mewa
- **Entschwarzer:** Weber
- **Füller:** Handtmann
- **Gewürze:** KL Gewürze & Zusatzstoffe
- **Hüllen:** Oehler + Kaatz, Löffler Darmhandel, Carl Lipmann

Fotos: Sievers



Feines von der Designerin

In der Feinkostmetzgerei Pum in Freiburg im Breisgau steht Qualität an vorderster Stelle. Die kann seit Ende letzten Jahres auch im Internet bestellt werden.



Ofmals kommt es anders als geplant. Davon kann auch Angela Vogel-Pum ein Lied singen: Die studierte Grafik-Designerin leitet heute gemeinsam mit ihrem Mann Jürgen die Feinkostmetzgerei, die er vor 25 Jahren aufgebaut hat. „Die Entscheidung, mein eigenes Grafik-Unternehmen aufzugeben, um in unserer Metzgerei zu arbeiten, war einfacher als die ersten Monate hinter der Theke. Ich konnte nichts, und entsprechend skeptisch behandelten mich die Kunden. Aber dieser Schritt war notwendig, denn auf zwei Hochzeiten gleichzeitig zu tanzen, wurde zu viel.“ Heute, vier Jahre später, ist von den anfänglichen Schwierigkeiten nichts mehr zu spüren. Im Gegenteil, ihre ursprüngliche Ausbildung ist bei der Gestaltung des Fingerfood

für den Partyservice hilfreich. „Dabei kommt die Designerin in mir durch“, schmunzelt Angela Vogel-Pum. Neben der Theke ist die Organisation des täglichen Ablaufs ihr Aufgabengebiet. Jürgen Pum ist – als gelernter Metzgermeister und Betriebswirt des Handwerks – der Herr über das Fleisch. Seit etwa zweieinhalb Jahren spezialisiert er sich auf „Dry Aged Beef“, das in den letzten Jahren einen vermehrten Zuspruch erfuhr. Als Koch aus Leidenschaft liegt auch das Herstellen der Feinkostprodukte in seiner Hand. „Das Kochen hat er von seiner Mutter gelernt. Nach und nach wurden die Varianten immer ausgefallener,“ berichtet Angela Vogel-Pum. So gibt es heute nicht nur Flusskrebs-Salat und Bananensalat mit Ingwer und Joghurt.

mehr Fingerfood bestellt, während im Sommer Grillbuffets gefragt sind. „Mit der Anschaffung zweier Self-Cooking-Center von Rational konnte die Quantität deutlich erhöht werden“, freut sich Jürgen Pum. „Gerade für den Partyservice können wir mit den beiden Geräten über Nacht schon sehr viel vorbereiten. Ja, sie haben unsere Arbeit sehr erleichtert.“ In der Metzgerei gibt es neben dem klassischen Wurst- und Fleischsortiment eine Vielzahl an Fertiggerichten, praktisch und sauber in der Dose oder im Einmachglas angeboten und einen Mittagstisch. Gerichte wie Gemüsepasta, Käsespätzle oder Feine Grillhaxen können auch mitgenommen werden, etwa ins Büro, oder für eine rasche, aber handwerklich hergestellte, Mahlzeit zu Hause. Beim gesamten Sortiment

BUFFET ZUM MIETEN

Ein wichtiges Standbein der Feinkostmetzgerei ist der Partyservice. Bis zu 400 Veranstaltungen im Jahr werden mit Fingerfood-Buffets, Hochzeit- oder Grillbuffets, kalten Platten, Brötchenservice und vielem mehr beliefert. Entsprechend beträgt der Umsatzanteil dieser Sparte 35 %. Ein Unterschied zwischen den Jahreszeiten ist für die Feinkostmetzgerei Pum klar erkennbar: Im Winter wird

KONZEPT

FEINKOSTMETZGEREI PUM – FREIBURG

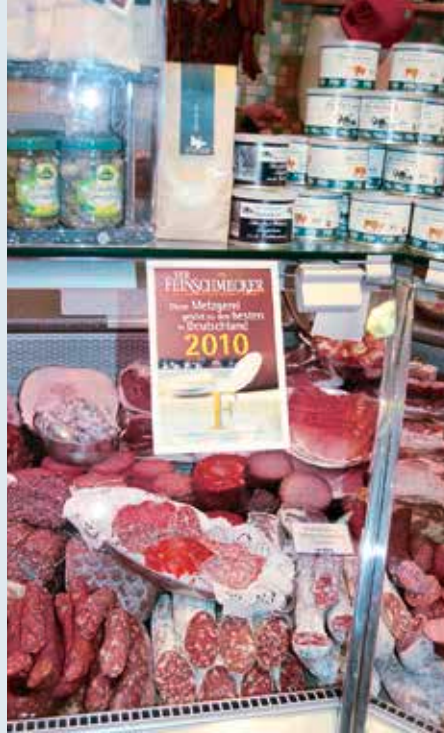
Feinkostmetzgerei mit ausgefallenen Produkten wie Bananensalat mit Ingwer und Flusskrebs-Salat. Weitere Standbeine: Partyservice und selbstgemachter Convenience.

ERFOLGSFAKTOREN

- Breit gefächelter Kundenstamm
- Partyservice als zweites Standbein
- Nutzung neuer Medien
- Kreative Produkte mit hoher Qualität



legen Angela Vogel-Pum und Jürgen Pum besonderen Wert auf Qualität. „Wir bieten alles, und davon nur das Beste“, lautet das Motto. Um das bewerkstelligen zu können, beziehen sie seit etwa acht Jahren ihr gesamtes Fleisch – Rind, Schwein, Kalb und Lamm – von der Bäuerlichen Erzeugergemeinschaft Schwäbisch Hall. „Die artgerechte Haltung der Tiere und das gute Futter schmeckt man. Aber natürlich kostet derart hergestelltes Fleisch etwas mehr, Qualität kostet nun einmal Geld. Aber unsere Kunden wissen und akzeptieren das“, freut sich Angela Vogel-Pum über das Verständnis ihrer Kunden. Diese ist bunt gemischt: Studenten und Ärzte der nahe gelegenen Uniklinik kaufen ebenso in der Feinkostmetzgerei ein wie Geschäftsleute, Anwohner und Passanten. „Unsere Kunden teilen sich in etwa 50 % Laufkundschaft, 30 % Stammkunden und 20 % Gelegenheitskäufer“, sagt Angela Vogel-Pum.



suchen Angela Vogel-Pum und Jürgen Pum nach einem weiteren Fleischerei-Fachverkäufer-Azubi – bisher leider ohne Erfolg. Daneben arbeiten noch zwei Verkäuferinnen, zwei Aushilfsköche und einige Aushilfen für den Partyservice für größere Events bei den Pums. Deren Arbeitsplatz wird sich 2013 eventuell verändern. „Wir überlegen nach unserem letzten

Umbau vor zehn Jahren, nun wieder umzubauen und den Laden zu vergrößern“, berichtet Angela Vogel-Pum. Die Zukunft hat in der Feinkostmetzgerei bereits Einzug gehalten. Erst Anfang Dezember ging die neue Homepage online. Daneben setzen Angela Vogel-Pum und Jürgen Pum auf Facebook und QR-Codes. „Es ist wichtig, dass man gesehen wird. Und die Kommentare sind für uns ein nützliches Feedback“, erklärt Angela Vogel-Pum. Ebenfalls neu ist der Online-Shop, der gemeinsam mit der Homepage online ging. Derzeit können Kunden etwa 90 Produkte im Internet kaufen – im Laufe der Zeit sollen es 200 werden. www.feinkost-metzgerei-pum.de *lis*

ZUKUNFTSAUSSICHTEN

Leider hat auch die Feinkostmetzgerei Pum mit der Nachwuchsproblematik zu kämpfen. Neben der Auszubildenden Stefanie Liermann

Foto: List

PROFI-PARTNER

- **Bandsäge:** Bizerba
- **Berufskleidung:** Initial Textil Service
- **Kassensystem:** CKV Freiburg
- **Kühl- und Lagertechnik:** Kramer
- **Ladentheke:** Aichinger
- **Spül- und Reinigungstechnik:** Winterhalter
- **Wägetechnik:** Bizerba

K+G WETTER Prinzip:

Cutmix 200 L

Perfektion kann man sich auf der Zunge zergehen lassen

K+G WETTER
Erfolg mit eingebaut

Mit dem Cutmix 200 L hat K+G WETTER den idealen Kutter für die zeitgemäße Wurstproduktion konstruiert. So hat sich der variable Schneidraum bei der Herstellung aller Wurstsorten mehr als bewährt und findet im erhöhten Schüsselrand eine einfache und doch absolut sinnvolle Ergänzung. Wir produzieren keine Massenware, sondern stellen uns auf die spezifischen Anforderungen der Praxis ein, denn: Der Erfolg unserer Kunden ist die Basis unseres Erfolges. Praxisorientierte Lösungen – Made in Biedenkopf. www.kgwetter.de

IFFA 2013 | Halle 8 | Stand B 68



Qualität ist die Maxime



Die Metzgerei & Partyservice Merte in Schmallenberg im Sauerland blickt auf eine über 100-jährige Familiengeschichte zurück. Erst wenn das Ergebnis stimmt, sind Bernd Willmes und seine Mitarbeiter zufrieden. Das gilt auch für die Herstellung von Grillfackeln und -spießen.

Bernd Willmes trat 1987 in die Fußstapfen seines Vaters und passte die Erfolgsrezepte der Vergangenheit gemeinsam mit seiner Ehefrau Claudia und seinen fachkundigen Mitarbeitern dem Zeitgeschmack an. So entstanden neben dem Hauptgeschäft

mit einem Bistro mit 25 Plätzen innen und einem zweiten Betrieb in Schmallenberg weitere Geschäfte in Bad Fredeburg, Lennestadt, Bad Berleburg, Meschede und Eslohe. Handwerkliches Können wird hier groß geschrieben und so werden viele frische und hausgemachte

Fleisch- und Wurstwaren, Salate, Suppen, Fertiggerichte zum Mitnehmen sowie der beliebte „Merte“-Schinken, der acht bis zwölf Monate reift, hergestellt. Zudem richtet der Partyservice u.a. Candle-Light-Dinner, Familienfeiern und Großveranstaltungen aus.

Fotos: Merte Metzgerei & Partyservice



Mit dem Schaschlikaufspießgerät Spikomax sind im Handumdrehen 108 Spieße in 20 Minuten hergestellt.

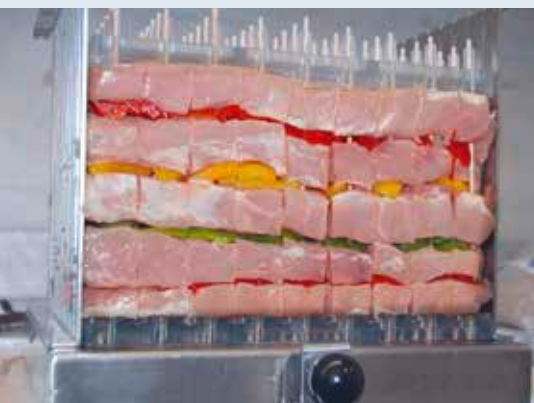


Nicht nur von außen lädt die Metzgerei zum Einkaufen und Genießen ein.

SCHNELLE FACKELN

Gerade bei solchen Anlässen sowie in der Grillsaison sind Grillfackeln und Fleischspieße sehr gefragt. „In der Grillsaison sind das bei den Fackeln etwa 3.500 pro Woche – von Rind und Schwein. Bei den Spießern aus Rind-, Kalb-, Schweinefleisch und Geflügel verarbeiten wir rund 200 kg Fleisch wöchentlich“, berichtet Bernd Willmes. Um diese Mengen zu bewerkstelligen, schaffte er sich vor zwei Jahren zwei nützliche Helfer des fränkischen Herstellers Miveg an: das halbautomatische Wickelgerät Fackelmaster KK2006 und das Schaschlik-aufspießgerät Spikomat, bei der auch die Buchenholzspieße des Unternehmens einge-

Fotos: Merte Metzgerei & Partyservice



Selbstgemachte Convenience wird bei Merte groß geschrieben.



KONZEPT

METZGEREI & PARTYSERVICE MERTE – SCHMALLENBERG

Besitzer Bernd Willmes passte die über 100-jährige Tradition dem Zeitgeschmack an; es gibt u. a. ein Bistro mit 25 Plätzen.

ERFOLGSFAKTOREN

- Über 100-jährige Tradition
- Bistro mit 25 Sitzplätzen
- Hausgemachte Salate, Suppen u.v.m.
- „Merte“-Schinken

setzt werden. Der Fackelmaster wird von April bis Oktober für die Herstellung von Grillfackeln in drei Geschmacksvarianten genutzt. Der Spikomat ist ganzjährig in Betrieb – in der Grillsaison aufgrund einer größeren Auswahl öfter als sonst. Beide Geräte bezeichnet Bernd Willmes als Gewinn für jede Fleischerei: „Sie sind einfach zu bedienen und die gesparte Zeit kann man sinnvoll anderweitig einsetzen. Das heißt, man ist produktiver und effizienter und hat mehr Zeit für seine Kunden.“ Der Fackelmaster schafft bis zu 600 Stück pro Stunde, der Spikomat 108 Spieße in etwa 20 Minuten. Weitere Vorteile sind für den Fleischermeister das sichere Portionieren, die gleichbleibende Optik und der gute Halt am Spieß, die bessere Kalkulation, die leichte Reinigung sowie eine optimale Hygiene, die eine längere Haltbarkeit zur Folge hat. „Und auch Hilfskräfte können damit sicher arbeiten“, betont Bernd Willmes. Wer sich von der Funktion des Gerätes überzeugen möchte, kann das auf der IFFA tun. mth

Halle 9.0, Stand D 80

www.merte.com, www.miveg.de

FOOD



**Metall-
rückstände
werden immer
gefunden.
Besser von
Ihnen!**

**“Mit unseren
Metalldetektoren
und -separatoren
bieten wir Ihnen
die Sicherheit,
die Sie brauchen!”**



Karl-Heinz Dürremer
Geschäftsführer

Ihre Vorteile

- Für unterschiedlichste Anforderungen steht eine breite Produktpalette bereit.
- Abgestimmt auf die besonderen Bedürfnisse der Nahrungsmittel-, Genussmittel- und Pharmaindustrie.
- Erkennung auch kleinster metallischer Verunreinigungen aus Eisen, Edelstahl und Buntmetallen.
- Hohe Ausstoßzahlen und Sicherung konstanter Qualität.
- Lückenlose Dokumentation Ihrer Qualität nach ISO 9000/HACCP/IFS/SQF u. BRC

Übrigens: Am schnellsten finden Sie Ihre Metallrückstände, wenn Sie sofort Kontakt zu uns aufnehmen.


MESUTRONIC

Metal Detection made in Germany

www.mesutronic.de

MIT TREND-SNACKS GEWINNEN



Nun heißt es wieder „kreativ sein und mitmachen“: Homann Foodservice sucht zum dritten Mal in Kooperation mit **FLEISCHER-HANDWERK** und dem Deutschen Fleischer-Verband  die leckersten und besten Snack-Ideen des Jahres. Gesucht sind frische, unkomplizierte Snacks – heiß oder kalt, die sich einfach umsetzen lassen.

Der Wettbewerb richtet sich an alle Nachwuchskräfte, die sich in einer Ausbildung befinden oder nach der Schulzeit maximal zehn Jahre im Fleischerhandwerk tätig sind. Mitmachen können Einzelpersonen oder Zweier-Teams sowie alle, die schon 2011 und 2012 dabei waren. Die einzige Bedingung ist, dass jede Idee, die teilnimmt, mindestens ein Dressing-Produkt aus der Homann Feinkost-Welt als wichtige, schmeckbare Komponente enthält – alles andere ist frei wählbar. Eingereicht werden muss je Vorschlag

- die Zubereitungsbeschreibung
- Rezepturbestandteile
- ein Foto der Snack-Idee
- ein verkaufsfördernder Name
- sowie die Preisempfehlung für den Snackverkauf.

Neben der Idee und handwerklichem Können sind hochwertige Zutaten eine gute Basis für den „Sieger-Snack“. Die Teilnehmer müssen mindestens eines der folgenden Homann Foodservice-Produkte zur Herstellung ihres Snacks verwenden: Salat-Mayonnaise (10-kg-/5-kg-Eimer), Salat-Mayonnaise (875-ml-Tube), Zigeuner-Sauce (10-kg-Eimer), Livio Tomatenketchup (10-kg-Eimer) sowie Re-

moulade 50 % (5-kg-Eimer), Remoulade 50 % (875-ml-Tube) oder Schnittfrischer Krautsalat (5-kg-Eimer) (alle Nadler).

DABEI SEIN LOHNT SICH

Alle Teilnehmer erhalten eine hochwertige Teilnahme-Urkunde. Bewertet wird neben der Idee, die Zubereitungstechnik, die Optik und der Name. Die drei Bewerber mit den besten Snack-Ideen werden zur Snack Star-Preisverleihung und Siegerehrung zum Deutschen Fleischerverbandstag am 21. Oktober 2013 nach Augsburg eingeladen. Neben der Siegerurkunde winken ihnen attraktive Sachprämien wie z. B. ein Apple iPad 3 Tablet und vieles mehr.

Moderne Snacks überzeugen mit einer toller Optik, frischen, regionalen Zutaten, unterstützt durch einen kreativen Namen und einen fairen Preis. Dazu unterstreicht die Kompetenz des Fleischerfachgeschäftes die Angebotsattraktivität. Mit ihren pfiffigen Snack Star-Ideen konnten bisherige Teilnehmer schon mehrfach dazu beitragen, dass die Fleischerfachgeschäfte im Theken- und Partyservicegeschäft profitable Zusatzumsätze erzielen konnten.

Einsendeschluss: 27. September 2013

Alle Details und das Bewerbungsformular finden sich auch im Folder, der dieser Ausgabe beiliegt, oder im Internet unter www.homann.de/foodservice/snackstar.

REZEPT

„Rheinischer Döner“

Sascha Müller & Christian Gerlach, Metzgerei Gerlach, Kempen

Zutaten (für ca. 18 Stück): 2.200-2.400 g Schweinenackchen, frittierte „Metzgerzwiebeln“, 500 g Nadler Remoulade; 1.000 g Nadler Krautsalat*, 1 Kopf Eisbergsalat, 18 Röllgelchen

Den fertigen gegarten *Schweinenackchen* in etwa 18 à 0,5 cm dicke Scheiben schneiden. Die zu drei Viertel eingeschnittenen Röllgelchen auf beiden Seiten mit der Remoulade bestreichen. Auf die untere Hälfte ein Blatt Eisbergsalat legen. Dann folgt der Krautsalat, darauf wird der Braten gelegt, auf den die frittierten Zwiebeln kommen. Nun zuklappen und mit der Remoulade finishen. In einer Serviette servieren.

VK-Preis: 2,60 €



Fotos: Homann Foodservice



IFFA

Halle 11.1
Stand A71

Wir schneiden Würfel...

100 mm
200 mm
300 mm
400 mm
500 mm
600 mm



... damit der Geschmack in Top-Form kommt.

Gespür für Technik mit Sinn für Geschmack - das ist die Leidenschaft, der sich TREIF verschrieben hat. Bei uns dreht sich alles um das Schneiden von Lebensmitteln. Als Entwickler von Schneid-Lösungen gibt es für uns nur einen Maßstab: die Zufriedenheit unserer Kunden. Egal ob es um´s Würfeln, Scheiben schneiden, Slicen oder Brot schneiden geht.

Besuchen Sie uns auf der IFFA!

www.treif.de

Passion for Food Cutting



IFFA

ALLE DREI JAHRE WIEDER

Wenn sich von 4. bis 9. Mai 2013 in Frankfurt am Main die Tore der IFFA öffnen, gibt es für die Besucher wieder eine Menge zu sehen. Die Themenpalette reicht von Convenience, Hygiene und Lebensmittelsicherheit bis hin zu Catering, Clean Labeling und Energiesparen.

Die 940 Aussteller aus 47 Ländern präsentieren sich auf über 100.000 m² auf der IFFA 2013. In diesem Jahr gibt es eine neue Geländestruktur: Erstmals ist auch die Halle 11 belegt. Hier sind die Produktbereiche Verpackung, Versorgungseinrichtungen, Mess- und Wägetechnik sowie Anbieter aus dem Bereich Verarbeiten/Schneiden zu finden.

Die Hersteller aus dem Segment Schlachten und Zerlegen zeigen ihre Produkte in den Hallen 9.0 und 9.1. In Halle 8.0 befindet sich alles rund ums Verarbeiten. Eine weitere Neuheit ist der Angebotsbereich für das Fleischerhandwerk in der Halle 4.1. Dort präsentieren sich die Aussteller aus dem Bereich „Verkaufen – Alles rund um das Fleischerfachge-



schäft“. Auch das Wettbewerbsareal des DFV ist hier vertreten. In der Halle 4.0 finden die Besucher Trends und Neuheiten zum Thema Ingredienzien, Gewürze, Hilfsstoffe, Därme und Packmittel. Die Reduktion von deklarationspflichtigen Zusatzstoffen ist ein deutlicher Trend in der Branche. Die Gewürzhersteller bieten deshalb für die verschiedensten

Produktgruppen Clean Label-Rezepturen an. Auf Glutamat wird weitgehend verzichtet, Konzepte zur Salzreduktion liegen speziell bei Brühwurst und Kochschinken vor. Neben der Anwendung in Traditionsprodukten wie Salami oder Hausmacher Leberwurst ist Clean Labeling auch bei Grillgewürzen und Marinaden aktuell. Aufgrund der dramatischen Preisentwicklung



Fotos: Messe Frankfurt Exhibition

bei Naturdärmen entwickeln viele Hersteller als Alternative Kunst-därme. Auch Verpackungstrends werden auf der IFFA 2013 vorge-stellt. Neu sind dabei etwa Verpa-ckungen, die sich für die Mikro-welle oder den Backofen eignen. Eine Renaissance erlebt die Pro-duktion von Dosen und Gläsern. Die aktuelle Entwicklung geht da-bei über die traditionellen, haltbar gemachten Wursterzeugnisse weit hinaus. Das Angebot reicht von Currywurst über Rinderroulade bis hin zu Chili con carne. Sogar Schweine- und Sauerbraten füllen Fleischerfachgeschäfte heu-te in Gläser, Schlauchbeutel und Schalen ab. Auch Sauerkraut und eine Vielzahl von Dip-Saucen für die Grill- oder Fonduezeit sind in den Sortimenten zu finden. Eben-so bietet das Fleischerhandwerk hochwertige Suppen und Saucen im Kunstdarm an – von einer fei-nen Bratensauce bis hin zur kräf-tigen Gulaschsuppe. Ein echtes Revival erlebt auch die traditionelle Methode, Rindfleisch am Knochen vier Wochen lang bei 0 bis 1°C reifen zu lassen. Im Gegensatz zur üblichen Nassrei-fung, bei der das Fleisch durch die Verpackung keine Flüssigkeit abgibt, geht bei dieser Methode durch Verdunstung Substanz ver-loren. Dafür gewinnt das Fleisch deutlich an Geschmack und wird überaus zart.

IFFA 2013
Wann: 4. bis 9. Mai 2013,
 (4. bis 8. Mai von 9 bis 18 Uhr,
 9. Mai von 9 bis 17 Uhr)
Wo: Hallen 4, 8, 9 und 11
Preis: Tageskarte 20 €
 Ermäßigung 9 €
 Dauerkarte 40 €

PRAKTISCHE HELFER

Zur Angebotspalette vieler Flei-scherfachgeschäfte gehört seit langem das Cateringgeschäft, bei dem sich die Anforderun-gen und Gegebenheiten aber stetig ändern. Zum einen wird das kulinarische Angebot brei-ter und die belieferten Events größer, zum anderen macht sich der Fachkräftemangel auch im Fleischerhandwerk bemerkbar. Um mithalten zu können, hilft z. B. multifunktionale Gartechnik für das Kochen, Backen, Heiß-garen und Räuchern. Auf der Messe können sich die Besucher ausführlich über neue Modelle informieren. Ein weiteres Anlie-gen im Fleischerhandwerk sind die steigenden Strompreise, die nur teilweise auf die Produkte umgelegt werden können. Daher muss an anderen Stellen gespart werden – z. B. beim Stromver-brauch. Eine Möglichkeit ist die Anschaffung neuer und effizienter Maschinen, eine andere, mit einfa-chen Tricks den Stromverbrauch in der Wurstküche und im Laden zu



NACHHALTIGKEIT

Energiesparende und qualitätserhaltende Brattechnik von **silex**®

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

www.silex-de.com

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



WIBERG®

IHR PARTNER FÜR PERFEKTEN FLEISCHGENUSS

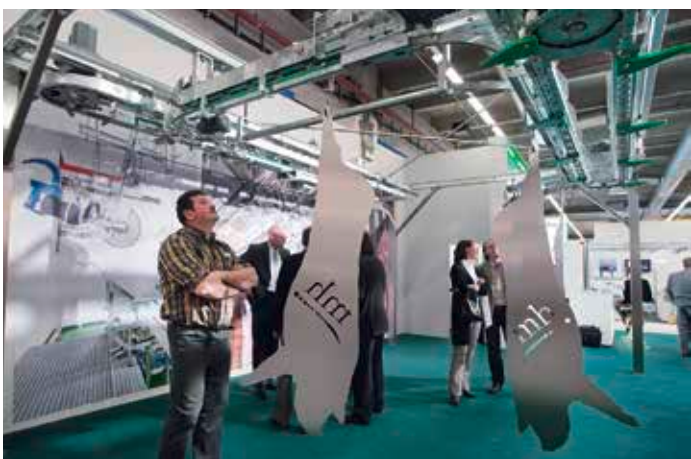
Besuchen Sie uns auf der IFFA 2013!
 Standort: 4.0 D71

www.wiberg.eu



MEHR GESCHMACK. MEHR GENUSS.

Foto: Messe Frankfurt Exhibition



senken. Best-Practice-Beispiele dazu zeigt der Deutsche Fleischer-Verband. Darüber hinaus gibt es Hinweise für eine gute Hygienepraxis. Neben diesen Hinweisen zeigen Hersteller ihr Sortiment an Desinfektions- und Handwaschbecken für berührungsloses Waschen und Desinfizieren, Sohlen- und Stiefelreinigungsmaschinen, Messersterilisationsbecken, Seifenspendern, Papierkörben und Handtuchspendern.

ZEIGEN, WAS MAN KANN

Parallel zum vielfältigen Produktangebot werden die internationalen Qualitätswettbewerbe des Deutschen Fleischer-Verbandes auf dem Wettbewerbsareal in der Halle 4.1 wieder ein Publikumsmagnet sein.



ACHTUNG: Die Verleihung findet am 6. Mai 2013 um 14.30 Uhr im Raum Consens statt!

Dabei kann sich jeder Fleischer mit Kollegen aus dem In- und Ausland messen. Nicht nur Pokale, Medaillen und Urkunden machen die Wettbewerbe attraktiv. Sie sind darüber hinaus auch ein wichtiges Instrument,

das die Betriebe gezielt zur Eigenkontrolle und Qualitätssicherung nutzen. Neu ist der Internationale Wettbewerb für Produkte in Dosen und Gläsern. Die Teilnehmer können Fertiggerichte wie Rouladen, Gulasch oder Eintöpfe, aber auch Wurst in Dosen, Gläsern oder Schlauchbeuteln einreichen. Der Große Preis der besten Würstchen „huldigt“ der herausragenden Bedeutung des Würstchens in Deutschland. Daneben gibt es die bewährten Internationalen Wettbewerbe für Wurst und Schinken.

Ein weiteres Highlight wird die Verleihung des **FLEISCHER-HANDWERK AWARDS** sein. In den Kategorien Automatisierung, Gütezusätze und Verpackungstechnik prämiert die B&L Medien-Gesellschaft Innovationen in der Fleisch- und Wurstverarbeitung, die einen nachhaltigen Vorteil für die Anwender aus dem Handwerk sowie die Qualität der Produkte haben. Die Verleihung findet am 6. Mai 2013 um 14.30 Uhr im Anschluss an den Workshop „Fleischer-Handwerk 2.0“ statt.

Auch das Team der **B&LMedien Gesellschaft** ist mit seinen Fachmagazinen **Fleischer-Handwerk** und **Fleischerei-Technik** auf der IFFA in Frankfurt am Main vertreten. Sie finden uns in **Halle 9.0, Stand A 04** sowie in **Halle 4.1, Stand C 61**. Wir freuen uns auf Ihren Besuch! www.iffa.com



Nächste Generation: Mit den TTChop-Kuttern von *Tipper Tie* ist die Herstellung von grober und feiner Rohwurst, feinsten Brühwurst und Emulsionen mühelos möglich, ebenso das Vermengen und Kneten von verschiedenen Komponenten. Zwei Misch- und Knetvorgänge können vor- und rückwärtslaufend programmiert werden. Die Maschine wird anschlussfertig geliefert, externe Installationen entfallen. **Halle 11.1, Stand C 31, C 41 und D 31**

Gourmet-Schrank: Mit dem neuen Fleischreifeschrank mit integrierter Salzwanne sowie dem Fleischschau-schrank-Präsentationstower von *Schrutka-Peukert* wird Dry Aged Beef optisch ansprechend hergestellt und präsentiert. In der ebenfalls neuen Heißtheke „Feuer & Flamme“ wird die Thekenauslage kundenwirksam mit Feuerschein und Raucheffekten so in Szene gesetzt, als würden die Leckereien auf offenem Feuer brutzeln. **Halle 4.1, Stand D 10**



Preisverleihung bei Freunden: Auch 2013 vergibt die im Jahr 2009 gegründete *Karlheinz und Marga Wiesheu Stiftung* auf der IFFA Preise mit dem Ziel der Förderung von Ausbildung, Forschung und Innovationen auf dem Gebiet der Nahrungsmitteltechnologie. Für die Preisübergabe wählt die Stiftung Stände von befreundeten Unternehmen aus. In diesem Jahr findet die Verleihung daher am 5. Mai 2013 um 18 Uhr auf dem **Fessmann-Messestand E 80 in Halle 8.0** statt.

Sägen für Profis: *Rudolf Schad* präsentiert für das Handwerk und die Industrie die Bandsägen-generation des spanischen Herstellers *Medoc*. Alle Maschinen aus rostfreiem Edelstahl sind für den professionellen Einsatz im Fleischerhandwerk, Zerlegebetrieben und in der Fleischwarenindustrie konzipiert. Das Programm besteht aus drei Tischmodellen mit der Option eines lieferbaren Untergestelles. Bei den Standmodellen gibt es vier Auswahlmöglichkeiten an Maschinen-größen und Motorenstärken. Ergänzt werden die Bandsägen durch die Auswahl an Tischoptionen. Für interessierte Fachbesucher wird das Maschinenprogramm in der **Halle 9.0, Stand B 30** vorgeführt und erläutert.



Theke mit Waage: *Kramer Ladenbau* stellt das gemeinsam mit *Bizerba* entwickelte *KScalePad* vor. Die Hightech-Theke mit einer integrierten Waage in Form eines wiegenden Arbeitsbrettes fördert die barrierefreie Kommunikation zwischen den Kunden und dem Verkauf. Ein beidseitiges Waagen-Display visualisiert dabei transparent alle Verkaufsabläufe. **Halle 4.1, Stand D 30**



Grillfackel-Produktion leicht gemacht mit dem Fackelmaster und Buchenholzspießen von MiVEG



Besuchen Sie uns auf der IFFA: Halle 9.0/D80

www.miveg.de · info@miveg.de
Tel.: +49 (0) 9195 - 941 10



Für groß und klein: Auf dem Stand präsentiert *K+G Wetter* die großen, mittleren und kleinen Schneidmischer der Cutmix-

Baureihe. Die Kuttergrößen 65/120/200/360 l und 550 l sind wahlweise mit oder ohne Vakuumtechnologie erhältlich. Die Bauweise der Reihe ist typisch für das Unternehmen: edelstahlverkleidet und komplett geschlossene Gussständer. **Halle 8.0, Stand B 68**



Mittig verlängert: Die Vakuum-Verpackungsmaschine EST 20 von *Vacumit Maschinenbau* ist mit ihrer mittigen Verlängerung besonders für Wild- und Geflügelprodukte sowie Wildrücken geeignet. Aus hygienischen Gründen wurde die Schweißleiste so konstruiert, dass diese mit einem Handgriff herausgenommen werden kann. Durch den Klarsichtdeckel kann das Vakuumieren immer kontrolliert werden. **Halle 11.0, Stand C 61**

Fotos: Karl Schnell, Vemag, K+G Wetter, Vacumit Maschinenbau

Es geht um die Wurst: Zwei robuste Vakuumfüllmaschinen mit Drehschieberpumpe von *Vemag Maschinenbau* wurden gemeinsam mit Fleischermeistern entwickelt und decken die Anforderungen im Handwerk zuverlässig ab. Die DP5 für kleine Chargen und häufigen Produktionswechsel wird für klassische Würstchenanwendungen eingesetzt. Das Modell DP6 ist für Füllaufgaben im Dauerbetrieb in großen Wurstküchen oder in der Produktion von Convenienceprodukten ausgerichtet. **Halle 8.0, Stand B 06**



Gefragte Mischer: Aufgrund ihres Baukastensystems sind die Mischer von *Karl Schnell* flexibel und individuell gestaltbar, was gerade in einer Fleischerei von Vorteil ist. Standardmäßig sind Größen von 30 bis 6.000 l erhältlich. Die Steuerung erfolgt über SPS direkt am Mischer und kann auch in eine Anlagensteuerung integriert werden. Der Operator kann mit der selbsterklärenden Bedienoberfläche alle Mischparameter wie Temperatur, Mischzeit und -intervall schnell programmieren. Zudem können bis zu 100 verschiedene Programme für unterschiedlichste Produktionsabläufe abgespeichert werden. Die Schaltschränke im Hygienedesign sind Standard, weshalb auch in Nassräumen störungsfrei produziert werden kann. **Halle 8.0, Stand G 96**



PREMIUM
„Roasted Jalapeno“

mit fruchtig-pikantem Jalapeno, Paprika und geröstetem Knoblauch



LAFINESS
PREMIUM
Marinaden

„Premium“ liegt höchst geschmackvoll im Trend!

Wir machen es Ihnen leicht, trendige Grillspezialitäten mit raffiniertem Geschmack anzubieten. Wer seine Kunden beeindrucken möchte, der setzt jetzt auf das gewisse Etwas, das feinste Marinaden der Premiumklasse auszeichnet:

- Rapskernöl, ohne Schalen kalt gepresst
- hochwertiges Meersalz
- edle Gewürze und Kräuter
- ohne Geschmacksverstärker und allergene Stoffe

PREMIUM
„Trüffel“

mit stückigem Trüffel, kostbarem Trüffelöl und schwarzem Pfeffer



PREMIUM
„4-Pfeffer“

mit der leichten Schärfe von schwarzem, weißem und grünem Pfeffer und rosa Pfefferbeeren



PREMIUM
„Mediterrane Kräuter“

mit Kräutern der Provence, aromatischem Estragon und etwas Knoblauch



Profitieren Sie bis zum 31.07.2013 vom AVO „Opening-Aktionsangebot“!

avo.de



Räuchern vor dem Kunden: Sowohl für die „gläserne Produktion“ als auch die Heiße Theke eignet sich der Anlagentyp Bastrasmart500 von Bastra. Ausgestattet mit der bewährten Rauchkondensat-Technologie lassen sich damit in bis zu 99 Programmen direkt vor dem Kunden frische Fleisch- und Wurstwaren erzeugen oder Fisch, Geflügel und Käse veredeln. **Halle 8.0, Stand A 65**



Füller für das Handwerk: Döker-Rex zeigt auf der IFFA neben Kuttern ab 45 l u. a. die neuesten Rex-Vakuumfüllmaschinen der Serie 400, die speziell auf die Anforderungen von Klein- und Mittelbetrieben ausgerichtet sind. Das überarbeitete Flügelzellenförderwerk gewährleistet eine exakte Portionierung bei minimaler Restluft im Brät. Hebe-Kippvorrichtungen sind für die 120 bzw. 200 l Normhubwagen optional erhältlich. **Halle 8.0, Stand G 30**

Für vollen Geschmack: Die würzigen Neuheiten der Avo-Werke bedienen zwei Trends: Clean Labeling und Convenience. Abgestimmt auf unterschiedliche Zielgruppen mit individuellen Lebensstilen und Verzehrgewohnheiten, lassen sich damit abwechslungsreiche Angebote für die Bedientheke, den Fleischimbiss und das Catering entwickeln. Für Liebhaber des exotischen Geschmacks würzt die Spicy Mango Würzsauce etwa Gerichte der asiatisch-indischen Küche. **Halle 4.0, Stand B 21**



So wird Fleisch zum Star: Auf der IFFA zeigt Hagola Gastronomie-Technik seine neuen Meat&Style-Kühltheken mit eleganter, kreisrunder Glasfront. Ein großer Verdampfer sorgt für ein gutes Warenklima und geringen Feuchtigkeitsentzug. Zur optimalen Warenpräsentation und ergonomischen Bedienbarkeit kann die Warenauflage um +/- 5°C verstellt werden und lässt sich für eine bequeme Reinigung senkrecht stellen. **Halle 4.1, Stand C 20.**



SÄGEN + WOLFEN

Wir freuen uns auf Ihren Besuch Halle 8, Stand E55

Top-Technik für Fleisch-Profis

IFFA

Bandsäge K330RS
mit hoher
Schnittpräzision



Mischwolf MW114-80
das leistungsstarke
80 l Modell



KOLBE www.kolbe-foodtec.de
FOODTEC Paul KOLBE GmbH • foodtec • Gewerbestraße 5 • D-89275 Elchingen
Tel. +49(0)7308 9610-0 • Fax +49(0)7308 9610-98 • info@kolbe-foodtec.com



Von der Idee bis zur Perfektion
Metzgereien Fleisgereien

Wir machen Ihren Laden zum
tagesgespräch



Besuchen Sie uns
IFFA Frankfurt, 4. - 9. Mai, Halle 4.1 Stand D10

SCHRUTKA-PEUKERT
KLARE LINIEN - KLASSE LÄDEN
www.schrutka-peukert.de



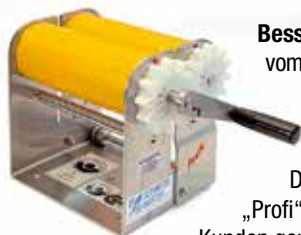
Hygienische Pendeltüren: Hygienische, strapazierfähige Materialien und eine robuste Konstruktion: Die PE-Pendeltüren von Grothaus Pendeltüren erfüllen die Anforderungen des Fleischerhandwerks. Ob für den Neubau oder den Bestand – die Pendeltüren werden auf Maß gefertigt, die Montage mit U-Zargen oder Flachprofilen aus Edelstahl ist schnell und einfach. Wählbar sind verschiedene Farben, Fensterformen, Dichtungen, Anfahrerschutz und Rohrbahndurchgänge. Das Unternehmen fertigt seit 1996 Pendeltüren für Handwerk und Industrie. **Halle 9.1, Stand E 49**

Software für Filialisten: Agma data präsentiert auf der IFFA zum ersten Mal seine iFood-Software iFood H+M für Fleischerfilialisten. Sie bietet alle Vorteile des „großen Bruders“ iFood für Lebensmittelproduzenten, kann aber für jedes Handwerksunternehmen individuell zusammengestellt werden. Das System ist internetbasiert und funktioniert über jeden Webbrowser. **Halle 11.1, Stand A 30**



Verpacken wie ein Profi: An zwei Messeständen – gesplittet nach den Zielgruppen Handwerk und Industrie – zeigt Multivac sein umfassendes Produkt- und Leistungsportfolio. Dazu gehört nicht nur eine große Bandbreite an Einstiegsmodellen, sondern auch eine umfassende Pre- und After-Sales-Beratung. Das Sortiment beinhaltet u. a. Tiefziehverpackungsmaschinen wie die neuen Modelle R 105 und R 095, (halb-) automatische Traysealer und verschiedene Klein- und Großkammermaschinen. **Halle 11.0., Stand B 26/ Halle 11.1., Stand B 11 + C 11**





Bessere Fleischqualität: Der *Schnitzelmaster* vom gleichnamigen Unternehmen ersetzt das traditionelle Fleischklopfen. Dabei wird die Fleischfaser nicht gepresst oder gequetscht, sondern gedehnt.

Das Handgerät gibt es in den Varianten „Profi“ und „Maxi“ und wird von über 3.000 Kunden genutzt. Die Fleischdicke ist individuell einstellbar. Da kein Saft austritt, entstehen auch keine Gewichtsverluste. Mit dem Gerät lässt sich eine Arbeitszeiteinsparung von 50 % gegenüber einem Fleischklopfen erreichen, die Garzeit verkürzt sich um etwa 30 % und das Fleisch ist vakuumiert mindestens acht Tage haltbar. Für größere Fleischereien gibt es zudem den Schnitzelmaster „Turbo“, mit dem es ebenso möglich ist, Verarbeitungskosten zu senken sowie eine höhere Fleischqualität zu erzielen. **Halle 11.0, Stand C 61**



Das persönliche Plus: Beim Auftritt des *Fleischerverbands Bayern* auf der IFFA stehen die Angebote der verbandseigenen Maßnahmen- und Servicegesellschaft sowie die Fleischerschule Augsburg im Mittelpunkt. Die Konzepte H+, K+ und I+ unterstützen Innungsbetriebe in den Bereichen Hygiene, Kalkulation und Internet. Die Angebote sind an den Handwerksbetrieben und den entsprechenden Abläufen orientiert und lassen sich individuell auf den jeweiligen Betrieb zuschneiden. Auf der Messe Vorstellen wird sich zudem auch die Fleischerschule Augsburg. **Halle 4.1, Stand D 90**



Für alle Bedürfnisse: Die Bandsägen von *Mado* sind für die hygienische Lebensmittelverarbeitung aus rostfreiem Edelstahl gefertigt. Alle Modelle besitzen die erforderlichen Sicherheitseinrichtungen und können leicht mit einem Hochdruckreiniger gesäubert werden. Für ein rationelles Kutters können die Messer in kürzester Zeit ausgewechselt werden. Die Öffnungen zur Be- und Entlüftung des Innenraums sind

im Gehäuseboden angebracht und durch Labyrinth gegen Fremdkörper und Feuchtigkeit geschützt. Die Wölfe sind u. a. bereits mit einer Beschickungseinrichtung für einen 200 l Normwagen, einer Misch-einrichtung und einem hydraulischen Schneckenausstoßer ausgestattet. **Halle 8.0, Stand C 36 und C 44/ Halle 4.1, Stand F 50**

Für sichere Produkte: „Clear Line“ heißt das Label, mit dem *Van Hees* künftig alle Gütezusätze, Gewürze und Marinaden kennzeichnet, die dem Clean-Label-Gedanken entsprechen. Die Linie ist als Baukastensystem sehr flexibel aufgebaut, sodass damit Erzeugnisse hergestellt werden können, bei denen nur auf einzelne Bestandteile, z. B. Glutamat oder Allergene, verzichtet wird. Mit den Clear Line-



Produkten können jedoch auch Erzeugnisse ganz ohne E-Nummern hergestellt werden. **Halle 4.0, Stand B 11**



Wir sehen uns!

IFFA Frankfurt
4.-9. Mai 2013
Halle 4.0 Stand C11



KALLE GROUP

Kalle

Tradition • Dynamik • Zukunft

www.kalle.de

FREY füllt die Würstchen!

FREY
Maschinenbau

- Top Füllergebnisse in Produktbild und Qualität
- Moderne Füll- und Steuerungstechnik
- Niedrige Wartungskosten
- Modernste Hygienetechnik
- **Touch Control** vereint Funktion, Ergonomie und Hygiene

Besuchen Sie uns in Frankfurt

IFFA

04. - 09. Mai 2013
Halle 8.0 Stand D44

Fülltechnik in Perfektion Immer erste Wahl

Heinrich Frey
Maschinenbau GmbH
Fischerstr. 20
89542 Herbrechtingen
Telefon +49 7324 172 0
Internet www.frey-online.com
Email: info@frey-online.com



Vakuumfüller F-Line F60

Sun[®]
Products

by World Pac

MEHR ALS
NUR EIN
DARM!

DAS
ORIGINAL



Besuchen Sie uns auf der
IFFA 2013
Halle 4.0 – Stand C21
bei WORLD PAC INTERNATIONAL AG
4.-9. Mai - Frankfurt/M.

Sun[®]
Products

Vertriebs GmbH

SPM*Sun Products
Vertriebs GmbH

Parkstraße 21

76131 Karlsruhe

Tel: 0721-62811-0

Fax: 0721-62811-28

spm@sun-products.de

www.sun-products.de

"WE DON'T IMITATE...
...WE INNOVATE!"



Für Natur- und Kunstdärme: Nach der erfolgreichen Markteinführung des CDC 800 Doppelclip-Halbautomaten von *CT Cliptechnik* auf der IFFA 2010 folgt nun der Doppelclipautomat CDC-A 800. Der Nachfrage vieler Kunden nach einem Vollautomaten für Natur- und Kunstdarm mit breitem Kaliberbereich wird damit Rechnung getragen.

Halle 11.0, Stand B 31

Auftritt im Verbund: Die *Zentrag* präsentiert sich gemeinsam mit Regionalgenossenschaften und Partnerunternehmen auf einem rund 700 m² großen Stand. Dabei werden das Unternehmen selbst sowie auch Unteraussteller aus den Bereichen Lebensmittel, Fleischereibedarf, Maschinen und Fleisch ihr Sortiment vorstellen. Neu ist ein in ein Terminal mit Bildschirm integrierter Gilde Kaffeeautomat mit der Regiomat Gilde Edition. Dieser kann vom Metzger auch individuell mit anderen Produkten befüllt werden.

Halle 4.1, Stand F 59 und E 50



Schneiden und massieren: Auf der Messe stellt *Scharfen* seine umfassende Produktpalette an Schneidemaschinen vor. Von manuell bis vollautomatisch sind diese für den gewerblichen Dauerbetrieb geeignet. Für zartes und saftiges Fleisch gibt es außerdem die Massieranlage Tumbler HR 2035. Zusätzlich werden Fleischwölfe, Food-Cutter und Käseteiler am Stand präsentiert.

Halle 11.1, Stand D 61

Licht für die Metzgerei: Im Mittelpunkt des Messeauftritts von *Bäro* steht das LED Food-Modul mit der *Bäro Food Lichtfarbe*, die speziell für die Beleuchtung frischer Fleisch- und Wurstwaren entwickelt wurde. Es optimiert die Eigenfarbe, wodurch die Produkte unverfälscht in ihrer Originalfarbe erscheinen. Zudem schützt das UV- und infrarotfreie LED-Licht die Ware vor Wärmebelastung.



Kompakte Temperaturüberwachung:

Ebro Electronic stellt mit dem EBI 300 einen leicht zu bedienenden und kompakten USB-Datenlogger zur Aufzeichnung der Temperaturen während des Transports und der Lagerung von Lebensmitteln gemäß HACCP vor. Durch die einfache Handhabung können Anwendungsfehler minimiert und IT-Kosten reduziert werden. Falls etwa während der Messung eine Grenzwertüberschreitung stattfindet, wird das durch eine rot blinkende LED angezeigt. Der Logger kann sowohl die Umgebungs- als auch die Kerntemperatur mithilfe eines externen Fühlers messen. Das Gerät ist wasserdicht (IP65) und zeichnet Temperaturen zwischen -30°C und +60°C auf. Halle 9.1, Stand E 04



Sicher produzieren: Als Mitaussteller am Stand der Robotik-Pack-Line zeigt *Mettler Toledo* Röntgeninspektions- und Kombisysteme im Live-Betrieb, z. B. das X3310 bzw. die CLS 200. Innerhalb einer Linie erkennt das X3310 Fremdkörper, die CLS 200 kontrolliert vollautomatisch die Unversehrtheit von Etiketten.

Halle 11.1, Stand D 70



Metall auspüren: Der Metallseparator *Meatline 07 O* von *Mesutronic Gerätebau* bietet durch den reaktionsschnellen, leistungsstarken Pneumatiktrieb sowie durch die leichte Gerätebedienung ein hohes Maß an Ausscheidesicherheit. Die runde Kegelausscheidemechanik kann ohne Werkzeug mit wenigen Handgriffen zerlegt, gereinigt und in Sekunden wieder zusammengebaut werden.

Halle 9.1, Stand A 04



TYPISCH DEUTSCH.



www.tippertie.com

Die Feinstzerkleinerer für mehr Effizienz.

TTCut

- **Innovativ**
Berührungsloses Schneiden, bewährtes „Rotor-Stator-Prinzip“ für hohe Schneid- und Emulgierleistung
- **Effizient**
Hohe Wirtschaftlichkeit, konstante Produktqualität, bedienerfreundlich, breites Anwendungsspektrum
- **Universell**
Zur Herstellung von Fleisch, Feinkost, Süßwaren und Molkereiprodukten sowie stabilen Emulsionen
- **Robust**
Solide Konstruktion, komplett in Edelstahl-Ausführung
- **Kostenneutral**
Wartungs- und servicefreundlich, Schneidplatten einzeln austauschbar

Wir freuen uns auf Ihren Besuch: **IFFA**
IFFA, Frankfurt / Halle 11.1, Stand C31/C41



TIPPER TIE Inc.
2000 Lufkin Road
Apex, NC 27539 USA
Tel. +1 919 362 8811
Fax +1 919 362 4839
infoUS@tippertie.com

TIPPER TIE TECHNOPACK GmbH
Otto-Hahn-Strasse 5
21509 Glindede/Deutschland
Tel. +49 40 72 77 04 0
Fax +49 40 72 77 04 100
infoDE@tippertie.com

TIPPER TIE ALPINA GmbH
Waldau 1
9230 Flawil/Schweiz
Tel. +41 71 388 63 63
Fax +41 71 388 63 00
infoCH@tippertie.com

TIPPER TIE™
SOLUTIONS THAT WORK. A DOVER COMPANY

NATÜRLICH SCHWYZERISCH.

www.tippertie.com



Perfekt schneiden,
mischen und emulgieren.

TTChopV

- Hohe Produktivität
- Schnittgeschwindigkeiten bis 150 m/Sek.
- Einzigartiges Hygienekonzept
- Einsetzbar in der Brüh-, Roh- und Kochwurstproduktion
- Schüsselgrößen von 200–550 l
- Hydraulisches Messer-Schnellspannsystem
- Vakuum-, Koch- und Kühlausrüstung



IFFA

Wir freuen uns auf Ihren Besuch:
IFFA, Frankfurt / Halle 11.1, Stand C31/C41

TIPPER TIE Inc.
2000 Lufkin Road
Apex, NC 27539 USA
Tel. +1 919 362 8811
Fax +1 919 362 4839
infoUS@tippertie.com

TIPPER TIE TECHNOPACK GmbH
Otto-Hahn-Strasse 5
21509 Glinde/Deutschland
Tel. +49 40 72 77 04 0
Fax +49 40 72 77 04 100
infoDE@tippertie.com

TIPPER TIE ALPINA GmbH
Waldau 1
9230 Flawil/Schweiz
Tel. +41 71 388 63 63
Fax +41 71 388 63 00
infoCH@tippertie.com

TIPPER TIE™
SOLUTIONS THAT WORK. A DOWER COMPANY

Dämpfen und räuchern: Die Kombidämpfer von *Lefa* verfügen nicht nur über die Funktionen Kombigaren, Backen, Heißluftzubereitung und Dämpfen: Anwender können damit auch verschiedene Lebensmittel wie Fleisch, Wurst und Fisch räuchern. Für kompakte Küchenbereiche stellt das Unternehmen außerdem den neuen kleinen Kombidämpfer CMT8-1/1 auf der Messe vor. **Halle 9.0, Stand E 77**



Neue Seminare im Gepäck: Keine stylischen Standpartys, sondern fachkundige Beratung in Wohlfühlambiente mit bayerischem Flair – das verspricht die *1. Bayerische Fleischerschule Landshut* auf der diesjährigen IFFA. Auf der Messestand werden Seminarneuheiten für 2014 vorgestellt, z. B. ein Vorkurs zur Meisterprüfung mit dem Schwerpunkt Zerlegen und Würsten. Wie das Ergebnis schmecken kann, dürfen die Messegäste vor Ort probieren, denn täglich gibt es bis 12 Uhr frische Weißwürste. **Halle 4.1, Stand E 90**



Wurst mit Würze:
Frutarom Savory

Solutions fokussiert auf der Messe fermentierte Wurstspezialitäten und zeigt dort u.a. eine vielseitige Auswahl an Starterkulturen der Marke *Bitec*. Diese beschleunigen entweder die Fermentationsvorgänge oder senken den pH-Wert langsam ab. Mit weiteren neuen Produkten lassen sich z. B. auch Wurstwaren im italienischen Stil herstellen. **Halle 4.0, Stand D 21**



Hygiene in der Luft: Ein neues Produkt zur Raumlufthygiene führt *Ecolab* mit dem *Airspexx* in seinem Sortiment, das Schimmel und andere Keime eliminiert, bevor sie Lebensmittel erreichen und schädigen können. Darüber hinaus können Reinigungsprodukte mit der Umfüllstation *AFS* ab sofort automatisch und ohne Kontakt mit dem chemischen Mittel umgefüllt werden. **Halle 9.0, Stand D 16**

Scharf geschnitten: Mit der neuen *RS-Linie* der Bandsägen setzt *Kolbe foodtech* Maßstäbe beim sicheren und sauberen Schnitt sowie bei der exakten Schnithaltigkeit. Neben einem Modell mit kugelgelagertem, seitlich abklappbarem Rollenschiebetisch, neuem Schnitthub und Schnitthöhendurchlass werden Mischwölfe kombiniert mit Portioniergeräten und Automaten-Fleischwölfe mit Beladevorrichtung ausgestellt. **Halle 8.0, Stand E 55**



Rauchzeichen setzen: Auf der Messe zeigt das Unternehmen *J. Rettenmaier & Söhne (JRS)* seine *Vitacel®* und *Vivapur®*-Zutaten sowie die *Räuchergold®*-Produkte. Der Hersteller hat sich insbesondere das Thema Customization auf die Fahnen geschrieben. Es bietet schnelle und hochfunktionelle Lösungen in Form von Ballaststoff-Compounds an, die eine Herstellung von gesunden und kostenoptimierten Fleischprodukten ermöglichen. Prototypen aus der *JRS*-Entwicklung wurden bereits mehrfach mit *DLG*-Goldmedaillen prämiert. **Halle 4.0, Stand D 05**

Anpassungsfähige Füller: Sechs neue Vakuumfüllmaschinen der Baureihe Typ *RS 600* finden Besucher am Stand von *Risco*. Die Maschinen sind individuell einsetzbar für die Herstellung von Roh- und Brühwurst sowie Komponenten für Fertiggerichte und Feinkostprodukte. Die Füller arbeiten problemlos mit allen Vorsatzgeräten des Unternehmens zusammen und können mit handelsüblichen Clipmaschinen synchronisiert werden. **Halle 8.0, Stand H 44**



Großer Geschmack auf kleinstem Raum.

Zuverlässige Anlagen für Generationen.

Besuchen Sie uns auf der IFFA in Frankfurt!
04. - 09. Mai 2013
Halle 8, Stand E80



Fessmann GmbH & Co KG

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





Räuchern und trocknen: Bereits seit 2011 ist *Maurer-Atmos Middleby* Teil des US-Konzerns The Middleby Corporation, der auf der IFFA erstmals eine komplette Division „processing & packaging“ auf einem Gemeinschaftsstand zeigt. Durch computergesteuerte Trocknungs- und Reifeprozesse ermöglicht die Enthalpiesteuerung neben einem optimierten Produktbild auch Energie- und Kosteneinsparungen. **Halle 8.0, Stand E 06**

„**Clean Label-Würzen**“: Mit der Produktreihe ROM S und SL stellt *F.I.A.* eine Vielzahl ausgewogener Alternativen zu Glutamat & Co. zur Verfügung. Bei dieser Gewürzreihe wird z. B. Speisewürze 1:1 gegen ROM S/SL ausgetauscht. Das sorgt für eine Geschmacksintensivierung bzw. Geschmacksabrundung im Enderzeugnis. Die Produkte sind zudem frei von Geschmacksverstärkern, Hefeextrakt, Aromen, Allergenen gem. LMKV und kennzeichnungspflichtigen Zusatzstoffen. **Halle 4.1, Stand C 10**



VacuMIT®

Vakuum Verpackungsmaschinen

Erfahren Sie unsere Neuigkeiten auf der IFFA vom 04.-09. Mai 2013

Sichern Sie sich ein kleines Präsent! www.vacumit.com



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

Besuchen Sie uns auf der IFFA, Halle 11.0 • Stand C61

HELIA SMOKER  **Räucheröfen**

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

Elektrisches Profiräuchern - innovativ & traditionell - beste Räucherqualität durch Verwendung von reinen Holzspänen (Buche, Eiche, Fichte etc.).

Überall einsetzbar da ohne Abluftstutzen. Heiß- und kaltgeräucherte Spezialitäten jeder Art: Fisch, Meeresfrüchte, Fleisch, Wild, Geflügel, Gemüse, Kartoffeln, Wurst, Käse uvm.



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

Besuchen Sie uns auf der IFFA, Halle 11.1 • Stand D61

Därme mit Funktion: Zum 15-jährigen Firmenjubiläum und 20. Geburtstag der Produktlinie Sun Spice stellt *SPM* Sun Products* zahlreiche Neuheiten vor. Für Rohwurst eignen sich z. B. die Sun Spice RS Därme. Die Sun-Spice V Därme, Blätter und Flachfilme ermöglichen eine einfache Herstellung von Dekorwürstung bei Kochpökelwaren und Kochschinken. Sun Spice ist in über 70 Standardgewürzen erhältlich. Mit den Sun Spice CAS Cook And Ship-Därmen vertreibt das Unternehmen exklusiv Barriere-därme mit Gewürzbeschichtung. Gewichts- und Geschmacksverluste während der Produktion und Lagerung sowie zeit- und kostenintensive Zweitverpackungen schließen sich damit aus. Zudem befinden sich exklusiv geschweißte Gewürzdärme im Sortiment sowie die ersten gerafften Gewürzdärme Sun Flavor Gourmet Därme, welche die Produktivität der Anwender erhöhen und erstmals ein automatisiertes Füllen und Clippen geraffter Därme mit Gewürzbeschichtung ermöglichen. Diese neuen Därme gibt es als Hochbarrierehüllen sowie als durchlässige Hüllen: lieferbar von Kaliber 60 mm bis Kaliber 135 mm in diversen Gewürzmischungen, z. B. Puszta oder Florida.

Halle 4.0, Stand C 21



Gewürzte Snacks: Am Stand von *Raps* können sich Besucher über das vielfältige Convenience-Portfolio für das Mittags- und Snackangebot informieren. Für den Fleisch-, Wurst- und Snackbereich zeigt das Unternehmen Zubereitungen verschiedener Gemüsesorten, Kräuter und Gewürze. Zudem stellt das Unternehmen passende Lösungen speziell für den osteuropäischen Markt vor. **Halle 4.0, Stand B 50/ Halle 4.1, Stand D 10**



Gestrichen cremig: Für die Produktion von Leberwurst hat *Hydrosol* mit der Emulgatorpaste Plusmulson RTU eine anwenderfreundliche Alternative zu den Emulgatoren in Pulverform entwickelt. Im Vergleich dazu entfällt nämlich das Anrühren des Pulvers mit kochend heißem Wasser. Die gebrauchsfertige Paste wird gleich zu Beginn des Kutterprozesses zur Wurstmasse hinzugefügt und entfaltet so ihre Emulgierwirkung von Anfang an. Dabei sorgt sie für eine hohe Streichfähigkeit der Leberwurst und gleicht auch Rohstoffschwankungen aus. **Halle 4.0, Stand B 61**



Für mehr Geschmack: Auch 2013 stellt *Wiberg* auf der IFFA eine Reihe funktionaler Produkte vor, die mehr Effizienz und Genuss in Fleischwaren bringen.

Eine dieser Produktlösungen ist die Gewürzmantelung Deco Quick®, die nun auch für Rohwurst erhältlich ist. Im Bereich Kochpökelwaren präsentiert das Unternehmen mit dem Toastblock Pute 90 oder Selchfleisch Combi 75 hochfunktionale Combi und Wirkstoffe, die bei preisgünstigen Fleischrezepturen zu hochqualitativen Schinkenerzeugnissen führen. **Halle 4.0, Stand D 71**





Der Deutsche Fleischer-Verband und B&L NewMedia laden am 6. Mai 2013 auf der IFFA zum 90-minütigen Intensiv-Workshop Fleischer-Handwerk 2.0 ein. Als Referent analysiert Thomas Borsutzky die Neuen Medien.

FLEISCHER-HANDWERK 2.0

Pro Tag über 400 Mio. „Tweets“ bei Twitter, 2,7 Mrd. „Likes“ bei Facebook und über 5 Mrd. „+1“ bei Google+ – und das alles mit stabilen Wachstumsraten von bis zu 50 % pro Jahr. Aber wie und von wem werden die Neuen Medien genutzt? Wie kann ich als Fleischerfachgeschäft mit überschaubarem Aufwand Nutzen daraus ziehen und welche Rolle spielt dabei der „FleischereiPilot“? Diese und andere wichtige Fragen werden im Rahmen des Workshops Fleischer-Handwerk 2.0 am 6. Mai 2013 im Rahmen der IFFA in Frankfurt behandelt.

Es wird anhand praktischer Lösungsstrategien aufgezeigt, wie auch ein „einfaches“ Fleischerfachgeschäft die Klaviatur des vernetzten „NewMedia“-Marketings so spielen kann, dass es bei seiner Zielgruppe Gehör findet. Es ist gelungen, Thomas Borsutzky, Inhaber und Geschäftsführer der renommierten Münchner Online-Schmiede „Aman“, für den Workshop als Referent zu gewinnen, um die neue Medienwelt gründlich zu beleuchten. Er wird das heutige „mobile“ und „online“-Nutzerverhalten vorstellen und dabei Neues und Überraschen-

des aus der Medienwelt in Zusammenhang mit dem Thema „Food“ im Allgemeinen und „Fleischer-Handwerk“ im Speziellen bringen. Aufgrund der räumlichen Gegebenheiten ist der Workshop auf 95 Teilnehmer limitiert, daher wird empfohlen, sich frühzeitig im Raum Consens einzufinden. www.blmedien.de

Workshop „Fleischer-Handwerk 2.0“

Montag, 6. Mai, 13 - 14.30 Uhr,
Halle 4.3, Raum Consens

Foto: Aman Media



Der einfachste Arbeitsschritt für Metzgermeister Philippe Duprais ist das Verpacken.

Er nutzt die Tiefziehverpackungsmaschine R 095 von MULTIVAC.

IFFA

Frankfurt, Deutschland
04. – 09. Mai 2013

Halle 11.0 / Halle 11.1



MULTIVAC

BETTER PACKAGING



VERANTWORTUNG ABGEBEN UND DELEGIEREN

Edgar Rinke hat in 25 Jahren den zweitgrößten deutschen Fleischerei-Filialisten aufgebaut und zum Erfolg geführt. Er war Chef von 100 Filialen. Seit Januar 2013 ist er als freier Berater tätig. Im Gespräch mit Fritz Gempel beschreibt er, worauf es beim Filialerfolg ankommt.

Herr Rinke, was sind die wichtigsten Eigenschaften für einen Filialisten?

Er muss bereit sein, Verantwortung zu übertragen und Aufgaben und Ziele zu delegieren. Vor allem auch weiche Ziele, z. B. Frische oder Freundlichkeit gehören dazu. Wenn man alles andere richtig macht, passt zum Schluss auch die Wirtschaftlichkeit.

Wenn bei einem Filialisten die Wirtschaftlichkeit nicht passt, wo soll er dann ansetzen?

Immer in der Filiale vor Ort. Denn die Ergebnisse der Filiale werden immer dort, nicht in der Zentrale erwirtschaftet. Manche haben zwar Filialen, sehen aber alles immer noch als ein Unternehmen – genau das ist falsch. Jede Filiale muss ein Profitcenter sein und für sich alleine gut dastehen.

Das ist für viele schwierig, denn es wird oft Ware und Personal von einer Filiale zur anderen „geschoben“ ...

Und genau das ist falsch. Jede Filiale braucht ihr Personal und muss mit diesen Personalkosten belastet werden. Und natürlich genauso mit Ware. Filialen werden wie externe Kunden be- und entlastet.

Filialführung verlangt also vor allem Filialkontrolle. Was muss außer den Einnahmen noch kontrolliert werden?

Etwa der Krankenstand. Krankenstände sollten genau so erfasst und bewertet werden, wie Warenlieferungen und Umsätze. Wenn der Krankenstand zu hoch ist und dadurch die

Personalkosten steigen, ist das ein Alarmsignal. Dann muss man die Filiale genau anschauen und das Problem vor Ort lösen. Häufig sind die Ursachen unzufriedene Mitarbeiter oder ein ungutes Betriebsklima.

Darf eine Filiale selbst einkaufen?

Davon rate ich ab. Der Filialist sollte immer zentrale Beschaffung einführen. Einkauf ist meist das erste, was wir zentralisieren.

Benötigt ein Fleischer-Filialist eine eigene Produktion?

Ich habe über viele Jahre mit dem Prinzip der eigenen Produktion gute Erfahrungen gemacht. Damit der Fleischer-Filialist glaubwürdig ist, muss der Schornstein rauchen. Was nicht selbst produziert werden soll, kann als Auftragsproduktion vergeben werden – das ist besser als von irgendwoher zukaufen.

Wie nutzt ein Filialist seine Einkaufsmacht am besten?

Mit dem Wachstum des Filialisten wachsen sein Einkaufsvolumen und seine Einkaufsmacht. Es spart viel Geld, den Einkauf auf wenige Lieferanten zu bündeln. Dazu müssen wir als Kunde genau sagen, welche Qualitäten wir haben und was wir bezahlen wollen. Wenn der Lieferant planbare Mengen und Umsätze erhält, kann er auch günstigere Preise geben.

Suche ich als Filialist zuerst den Filialstandort oder das Filialteam?

Nach wie vor suche ich zuerst den Standort

und dann die Mitarbeiter. Aber die Suche nach qualifizierten Mitarbeitern ist wesentlich schwieriger geworden.

Benötigt ein Fleischerei-Filialist immer Fachleute oder kann man den Fleisch- und Wurstverkauf auch anlernen?

Für wenige gewisse Sachen brauchen wir die Fachleute. Aber generell gilt: Die Mitarbeiter müssen sauber aussehen, freundlich und aufnahmebereit sein. Und dann müssen wir mit Führung, Motivation und Weiterbildung etwas draus machen. Für mich zählen Leistungen wie Leidenschaft und Begeisterung mehr als Fachwissen.

Manchmal passen die Mitarbeiter in einer Filiale einfach nicht zusammen. Was dann?

Die Gruppe in der Filiale muss passen. Oft ist es natürliches Gruppenverhalten, dass auf einem oder einer herumgehackt wird – ich nenne diese Mitarbeiter gerne die „Buuh-Äpfelchen“. Genau diese Mitarbeiter müssen am meisten gehegt und gepflegt werden. Denn wenn wir den gemobbteten Mitarbeiter einfach herausnehmen, sucht sich die Gruppe meist ein anderes „Buuh-Äpfelchen“.

Wie lautet Ihr wichtigster Tipp bei der Filialsuche und Filialbewertung?

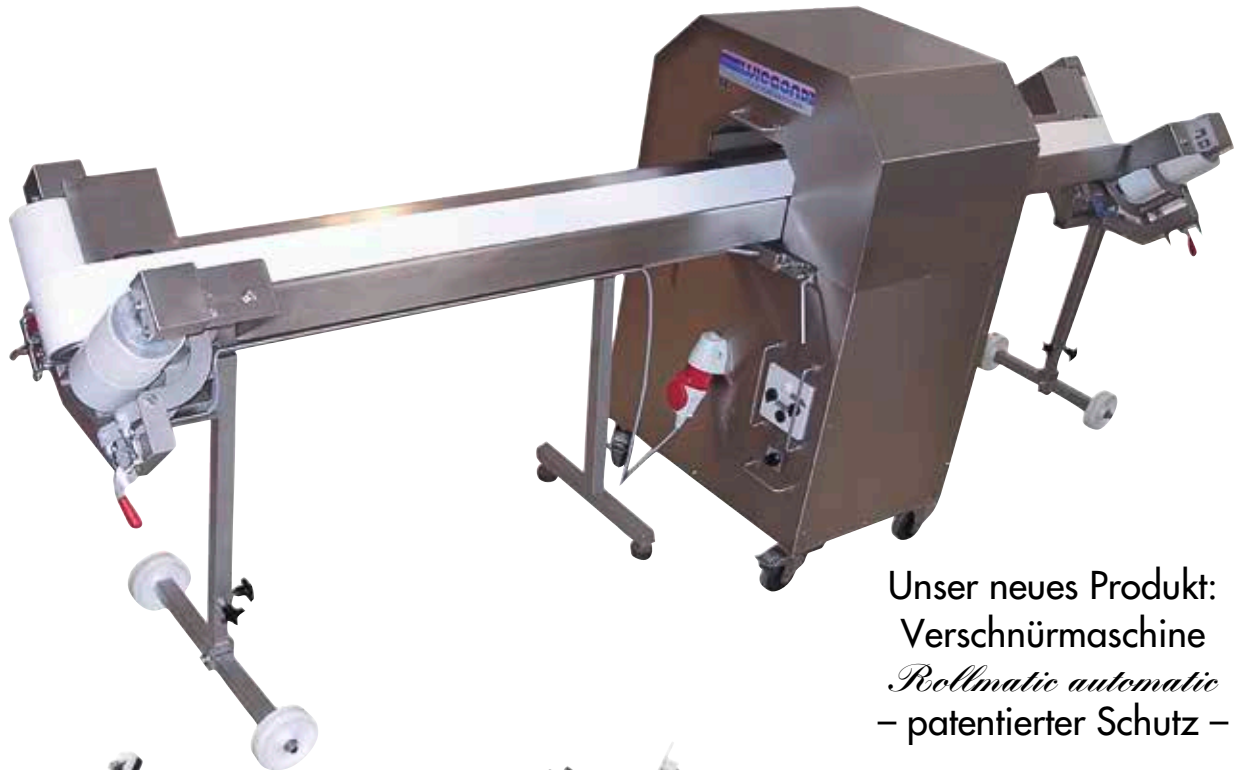
Da hingehen, wo die Menschen sind, die ich in meinem Geschäft sehen will und wo die Menschen sind, für die ich die richtigen Produkte habe.

Fritz Gempel

Vielen Dank für das Gespräch!

Seit mehr als 40 Jahren ist Qualität unser Programm

Besuchen Sie uns auf der IFFA, Halle 9 • Stand C62



Unser neues Produkt:
Verschnürmaschine
Rollmatic automatic
– patentierter Schutz –



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.



NETMAN®

Auch für Geflügel und Fisch. 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.



24-Stunden 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



EXTRA-WURST IN DER THEKE

Rostbratwurst und Käsewürstchen finden Kunden heute in jeder Theke. Doch wenn ein Fleischer seine Kunden überraschen und langfristig an sich binden möchte, sind neue Ideen ein absolutes Muss.

Abwechslung muss sein – auch in der Theke, denn: „Die Kunden finden es gut, wenn Abwechslung in der Theke herrscht, denn so merken sie, dass wir Metzger uns Gedanken um sie machen“, ist Metzgermeister Stefan Wolf aus Nürnberg überzeugt. Stefan „Mr. Stuggi“ Bless, Inhaber der Metzgerei Bless in Stuttgart, ergänzt: „Es braucht neue Wurst-Ideen, um sich vom LEH abzuheben.“ Doch woher sollen neue Ideen kommen? Christin Popella, Metzgermeisterin aus Aue und Erfinderin des Weihnachtsstollens aus Fleisch, holt sich ihre Anregungen meist auf Reisen, zuletzt in die USA, China und Japan. „Auf Reisen sieht man sehr viel und überlegt, was auch zu Hause klappen könnte – schließlich will man seinen Kunden etwas mitbringen“, schmunzelt sie. Metzgermeister Klaus Gerlach aus Kempen wiederum „überholen“ die Ideen beim Autofahren. Dazu kommt beim Rheinländer der

Spaß am Umgang mit der Sprache sowie am Experimentieren. Also verlassen schon mal ein „Flotter Dreier“ oder ein „Rheinischer Döner“ (ein Spießbraten-Brötchen) seine Metzgerei. Der „Flotte Dreier“ ist eine Wurst im Kranz aus einer Roh-, Brüh- und Kochsalami, die für einen Wettbewerb „erfunden“ wurde und dabei den ersten Platz belegte. Dirk Ludwig, Inhaber der Metzgerei „Der Ludwig“ in Schlüchtern, geht mit offenen Augen durch die Welt und entdeckt dabei Möglichkeiten für sein Geschäft. Die Idee zur Vollmondsalami verdankt er dem aufmerksamen Radiohören. „Heute gibt es schon so vieles in Verbindung mit Vollmond, da war es nur konsequent, diese Sache weiter zu denken“, erklärt er. „Bei mir kommen auch noch eine Portion Leidenschaft und Talent dazu. Ich habe das Glück, mir Geschmäcker im Kopf sehr gut vorstellen zu können.“ Dennoch würden bei ihm auch mal „Rohrkrepiere“ vorkommen.

Generell warnt er Kollegen vor einem zu intensiven Kombinieren, denn der Grundgeschmack einer Wurst sollte nicht überdeckt werden. „Mr. Stuggi“ bekommt seine Ideen bei Arbeiten, die nur wenig Aufmerksamkeit erfordern. „Dabei kann ich meine Gedanken schweifen lassen und neue Kreationen ausdenken“, erklärt er.

ZUGPFERD ODER NICHT

Manche Erfindungen schaffen es aber nicht nur ins Sortiment, sondern werden sogar zum Dauerbrenner – wie die „Stuggi“ von Stefan Bless, ein Cocktailwürstchen mit integriertem Honig-Balsamicosenf. „Das Produkt ist zum Zugpferd geworden und nicht mehr nur ein Standardprodukt. Nach TV-Berichten stellen wir unser Paradeprodukt ständig her. Ich gehe sogar soweit zu sagen, dass diese einzelne Wurst bereits Arbeitsplätze geschaffen hat“, freut sich Stefan Bless. Andere Schöpfungen dienen

Fotos: Hela Gewürzwerk, Avo-Werke, Wolf, Nubassa Gewürzwerk, Hagesüd Interspicce, Fibrisol Muscalla

Wolf

Nubassa

Hagesüd

Lay Gewürze

Tipps auf einen Blick

- Vorsicht vor zu intensivem Kombinieren
- Verpackung(en) als Eye-Catcher einsetzen
- Ideen von Gewürzunternehmen und Wurstproduzenten einholen
- Team und Kunden bei neuen Kreationen einbeziehen

dazu, im Gespräch zu bleiben wie die lila Weißwurst von Christin Popella, die Kirschwassersalami der Metzgerei Manfred Obermaier oder die Gummibärenwurst von Claus Böbel. „Diese Produkte sind meist das i-Tüpfelchen, das restliche Sortiment ist der ganze Strich“, verdeutlicht Claus Böbel, Inhaber der Metzgerei Böbel in Rittersbach. Dirk Ludwig unterstützt: „Für den Massenmarkt braucht es diese Produkte nicht, für die Profilierung jedoch schon.“ Ob sich ein neues Produkt durchsetzt, kann sein Erfinder erst nach etwa einem Jahr abschätzen. „Die Beliebtheit eines Produktes gleicht einer Fieberkurve. Die ersten Wochen nach der Einführung läuft es ‚narrisch quad‘. Dann sinkt Nachfrage stark und danach erst lässt sich erkennen, ob ein Produkt eine Aktionsware bleibt, oder es ins Sortiment schafft“, analysiert Manfred Obermaier. Für Claus Böbel muss aber nicht immer nur das Produkt neu sein und sich hervorheben. „Auch die Verpackung oder die Präsentation sind als Eye-Catcher ebenso wirkungsvoll“, macht er weniger kreativen Kollegen Hoffnung. Eine andere Möglichkeit ist es, sich bei Gewürzunterneh-

men oder Wurstproduzenten Anregungen zu holen, die auch oft tief in die Erfinderkiste greifen.

ANREGENDE IDEEN

Fibrisol-Muscalla bringt die italienische Salsiccia fresca nach Deutschland. Sie ähnelt in ihrer Zusammensetzung der deutschen Hausmacher Bratwurst, ist aber u. a. kräftig mit Koriander, Peperoni und Chili gewürzt. Der Schuss Rot- oder Weißwein ist für den deutschen Geschmack etwas ungewohnt, für diese Wurst jedoch charakteristisch. Der Bauernschmaus mit Gelee ist von der Leberpaté abgeleitet und wird vor allem als Kesselkonserven im Glas angeboten. Die Gewürze Ingwer, Pfeffer, Muskat und Zwiebel werden durch Kräuter und Zimt/Piment abgerundet. Der Wursthersteller Wolf verbindet Schinken mit Käse, etwa einem Zillertaler Heumilchkäse oder Gorgonzola, zu neuen Schinkenkreationen. Diese erweitern das Sortiment, das bereits z. B. Orangen-Pfeffer-Schinken, Kürbiskernschinken oder Berg- und Wiesenkräuterschinken umfasst. *Scheid Gewürze* setzt ebenfalls auf die Liaison von Schinken mit Käse. Das Ergebnis sind der „Bergtaler“ und eine Schinken-Käse-Rolle. *Hagesüd Interspace* bietet nicht ganz alltägliche Wurstspezialitäten wie Gekochte Mettwurst im Geleemantel, die in den Frühlingsmonaten mit Kräutern und Bärlauch abgewandelt werden kann, oder die Schlemmerbratwurst Piemont, die ihren südländischen Charakter u. a. Mozzarella, Tomatengranulat und Oregano verdankt. Ausgefallene Wurstsorten gibt es auch im Sortiment von *Albert Rauch*, z. B. die luftgetrocknete Sanddornsalami, Bratpfel-Wildsalami oder den Zitronenpfeffer Keulenschinken. Seit zwei Jahren experimentiert der Metzgermeister Markus Götz in

Foto: Metzgerei Bless



Innovation

ist bei Düker-Rex Füllern Standard.

Die neuen Vakuumfüllmaschinen der Serie 400 speziell für Handwerksbetriebe. Ergebnis aus 30-jähriger Erfahrung. Produkt schonender Transport, exakte Portionierung und das innovative Steuerungskonzept mit Touchscreen und „REX-Servodrive“ garantieren höchste Produktionssicherheit.

Düker-REX – immer einen Schritt voraus.

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

IFFA 2013 Halle 8 | Stand G 30

Erfahrung · Fortschritt · Service

FLEISCHEREIMASCHINEN

More than healthy !

VITACEL® & VIVAPUR®

multifunktional und gesund

- Fett- und Kalorienreduktion
- Ballaststoffanreicherung

Detaillierte Informationen?
food@jrs.de
Tel. + 49 (0) 7967 / 152 276

IFFA Frankfurt, 4. - 9.5.'13
Halle: 4.0
Stand: D05

J. RETTENMAIER & SÖHNE **JRS** GmbH+Co.KG Fasern aus der Natur

73494 Rosenberg (Germany)
Tel: + 49 (0) 7967 / 152-0
www.jrs.de

Das Original

Produktion nach HACCP und PEFC

Unser Qualitätsmanagement ist nach DIN ISO 9001 zertifiziert.

Detaillierte Informationen?
technik@jrs.de · www.bbqchips.eu · www.raeuchergold.de



Seegut



Moguntia



A. Rauch

seinem Unternehmen Seegut mit Fischwurst. Bisher hat er sich neun Variationen einfallen lassen – vom Lachsgriller über Fisch-Siedwurst bis zur Fisch-Schinkenlyoner. Der Hauptbestandteil ist der Afrikanische Wels, der sich aufgrund des hohen Eiweißgehalts gut für die Produktion von Fischwurst eignet. Für die Herstellung von Bratwurst bietet das Hela Gewürzwerk einige Gewürzmischungen zum Variieren. Daneben sorgen auch

Bratwürste aus Geflügelfleisch, ein Lauch-Griller oder ein Käse-Krainer für Abwechslung. Für alle, die es scharf mögen, führt das Unternehmen das Tabasco-Pulver im Angebot. Die Moguntia-Werke wandeln die Bratwurst mit ihren Perlet®-Würzperlen in den Geschmacksrichtungen Gartenkräuter, Italien und Asien ab. Für eine würzige Geschmacksnote sorgen die Würzstarken vom Nubassa Gewürzwerk. Diese, auf Pfeffer ba-

sierende, Mischung verfeinert mit Ingwer, Muskat und Kardamom u. a. Wurstspezialitäten wie Lyoner, oder Wiener. Für Grillfleisch mit einer besonderen Note erweitern die Avo-Werke ihre Marinaden-Kompositionen mit dem Prädikat Lafiness-Premiumklasse um die Varianten Mediterrane Kräuter, Roasted Jalapeno, 4-Pfeffer und Trüffel. Ausgesuchte Kräuter, kalt gepresstes Rapskernöl und Meersalz geben den Produkten den

Geschmack. Bei Lay Gewürze wird Regionalität groß geschrieben und durch Artikel wie Frankenschmaus oder Frankenperle® aufgenommen. Frankenschmaus ist ein Gewürzpräparat für Frühstücksfleisch mit einer Zwiebelnote. Bei Frankenperle handelt es sich um eine

Würzung für Frühstücksfleisch auf Basis einer traditionellen Rezeptur, die ohne Geschmacksverstärker auskommt – eben typisch fränkisch.

Neue Wurstkreationen in der Theke sind gut für das Geschäft, aber nicht jeden küsst die Muse und er erfindet Kreationen, die zum Renner werden. Oder man beherzigt den Rat von Claus Böbel und kreiert durch die Verpackung einen echten Eye-Catcher. *lis*

EXOTISCHE GRILLZEIT

Die B&L MedienGesellschaft macht bereits zum achten Mal gemeinsam mit dem Deutschen Fleischer-Verband Lust aufs Grillen. Das 24-seitige Kundenmagazin „Grillen Spezial 2013“ steht in diesem Jahr unter dem Motto Karibik, Südamerika und Asien.

Professionelle Werbung und Kundenbindung zum kleinen Preis, ohne Einsatz einer teuren Werbeagentur – auf diesem Prinzip basiert „Grillen Spezial“. Mit der diesjährigen Ausgabe zaubert das Magazin einen Hauch von Exotik auf die deutschen Grills und widmet seinen redaktionellen Schwerpunkt deshalb Grillrezepten aus der Karibik, Südamerika und Asien. Der Fleischer kann sich dank der im Magazin enthaltenen „Grilltipps des Fleischermeisters“ bei seinen Kunden als kompetenter Ansprechpartner und Erzeuger von hochwertigen Grillprodukten profilieren. Damit die Kunden das Magazin auch deutlich als Serviceleistung und Präsent der jeweiligen Fleischerei erkennen, kann die Titelseite mit dem Logo des Unternehmens sowie der Adresse versehen werden.

DIGITALE WERBEMITTEL

Das kostenlose Werbemittelpaket besteht neben den gedruckten Angebotsplakaten, Zahltellern und Gewinnspielkarten aus digitalen Werbevorlagen wie Internetbanner, Handzettelvorlage, Anzeigenvorlagen und digitale Plakate für Werbebildschirme (z. B. promedia-thekenTV). „Grillen Spezial 2013“ verwirklicht zum ersten Mal auch eine direkte Verknüpfung mit dem Internet. Im Heft gibt es QR-Codes und Internetadressen, die zu weiteren online abrufbaren Informationen und Rezepten führen. Die teilnehmenden Fleischerfachgeschäfte haben außerdem die Möglichkeit, die App FleischereiPilot in der Aktionszeit, die noch bis August 2013 dauert, kostenlos zu nutzen. Fleischerinnungen können „Grillen Spezial 2013“ auch im Rahmen einer Innungsaktion mit eigenem, einheitlichen Eindruck auf Vorder- und Rückseite einsetzen. Weitere Informationen dazu gibt es unter www.blmedien.de/grillen.

Fotos: Seegut, Moguntia-Werke, Albert Rauch, B&L MedienGesellschaft



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 3/2013

Name/Vorname

Firma

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefonnummer

Datum/Firmenstempel und Unterschrift



QUALITÄT BRAUCHT GARANTIE

Der handwerkliche Fleischer genießt seit Generationen einen Vertrauensvorsprung. Die Formel für den künftigen Erhalt dieses Vorsprungs lautet: Vertrauen = persönliche Qualitätsgarantie + kontrollierte Garantien. Dieser Fachbeitrag ist eine Anleitung dafür, die eigene betriebliche Strategie für „kontrollierte Sicherheit“ zu bauen.

Eine gute und richtige Devise für das Fleischerhandwerk lautet: Ich bin die Marke. Die Qualitätsgarantie des persönlich verantwortlichen Fleischermeisters ist umfassend und einzigartig. Entsprechend wichtig sind in der Werbung der eigene Familienname sowie das Portraitfoto und die Unterschrift des verantwortlichen Meisters. Damit dieses Fundament eines erfolgreichen Fleischer-Marketings dauerhaft stabil ist, braucht es aber auch nachprüfbar Kriterien für die hohe handwerkliche Qualität. Dafür gibt es eine Vielzahl von Kontrollen, Qualitätsprüfungen und Zertifizierungen. Eine Checkliste hilft dabei, die richtigen Qualitäts- und Gütesiegel für jedes Fleischerfachgeschäft zu finden und werblich einzusetzen.

BESONDERE QUALITÄT ANBIETEN

Die Lösungsmöglichkeiten sind so vielfältig wie die Definitionen, was Fleischqualität ausmacht. In der Praxis bewährt haben sich:

■ **Vertragslandwirtschaft:** Dabei gibt der Fleischer dem Bauern konkrete Vorgaben, wie die Fütterung und die Haltung der Tiere gestaltet werden sollen. Der Fleischer geht dabei meist die Verpflichtung ein, eine bestimmte Menge abzunehmen und einen festgelegten (Mehr-) Preis zu bezahlen. Voraussetzung: Schlachtstätte.

■ **Neuland:** Das Qualitätsfleischprogramm, hinter dem der Deutsche Tierschutzbund steht, vereint seit 1988 die Anforderungen von Tier- und Naturschutz mit gutem Fleischgeschmack. Neuland-Fleisch gibt es von Rind, Schwein, Huhn und Pute.



■ **Qualivo:** Dabei geht das Kochen leichter und schneller. Das Programm betont ebenfalls die tiergerechte Haltung und Fütterung.



■ **Staufenfleisch:** Das Qualitätsfleischprogramm der Metzgergenossenschaft Mega aus Stuttgart erfüllt hohe handwerkliche Ansprüche hinsichtlich Zartheit, Festigkeit und Marmorierung. Die Tiere werden am Göppinger MetzgerSchlachthof geschlachtet.



■ **Tierschutzlabel:** Der Deutsche Tierschutzbund vergibt das Anfang 2013 eingeführte Tierschutzlabel „Für mehr Tierschutz“ in einer „Einstiegsstufe“ und einer „Premiumstufe“. Fleischerfachgeschäfte und Landwirte können sich anerkennen lassen.



GESCHMACK AUSLOBEN

Qualitätsprüfungen müssen immer auch werblich „ausgeschlachtet“ werden, sonst befriedigen sie nur die Eitelkeit des Fleischers. Fotos,

z. B. von der Überreichung eines Pokals, sind eine gute Basis für eine PR-Anzeige oder Werbung an der Theke. Bei den meisten Qualitätsprüfungen steht die sensorische Qualität im Mittelpunkt. Daneben werden häufig auch Laboranalysen erstellt, die für die weitere Verbesserung der Produktion nützlich sein können. Gute Adressen für Qualitätsprüfungen sind:

■ **DLG-Prüfung:** Die jährlich stattfindende DLG-Prüfung ist der deutschlandweite Klassiker. Die Prüfung wird u. a. für „Wurst und Schinken“, „Fertiggerichte“ und „Feinkost“ durchgeführt. Vielfach ausgezeichnete über Jahre hinweg haben zusätzlich die Chance auf den „Preis der Besten“.

■ **f-Qualitätsprüfung:** Hinter diesem Wettbewerb steht der Fleischerverband Bayern. An der verbandseigenen Fleischerschule in Augsburg wird jährlich eine Vielzahl von Fleischerzeugnissen geprüft. Die Jury ist mit bekannten Fachleuten der Branche besetzt. Die f-Qualitätsprüfung transportiert werblich das hohe Ansehen von Spezialitäten aus Bayern zum Endverbraucher.

■ **SÜFFA-Qualitätswettbewerb:** Die wichtigste Fachmesse für das Fleischerhandwerk organisiert in allen Jahren, in denen keine IFFA stattfindet, seine Qualitätswettbewerbe in Stuttgart. Der

Landesinnungsverband Baden-Württemberg setzt dabei viel Engagement von erfahrenen Fachleuten ein, um das hohe Ansehen der Prüfungen zu erhalten. Und: Hier gibt es für die Besten Pokale, die eine Zierde in den Fleischerläden sind.

MEHR GARANTIE FÜR GROSSHANDELSKUNDEN

Der Endverbraucher an der Theke ist mit der persönlichen Qualitätsgarantie des verantwortlichen Meisters vielleicht zufrieden. Der Lebensmitteleinzelhandel jedoch fordert von seinen Lieferanten weitergehende Sicherheiten. Das Fleischerfachgeschäft braucht einen Nachweis über ein funktionierendes Qualitätssicherungssystem, das heißt, ein erweitertes HACCP-System. In diesem Rahmen werden Protokolle geführt für z. B. Wareneingang (Sauberkeit, Temperaturen), Rezepturen, Produktionsprozesse (Temperaturen), Lagertemperaturen und Rückverfolgbarkeit jeder einzelnen Charge.

Die wichtigsten Zertifizierungen hierzu sind:

■ **DIN-ISO:** Die Zertifizierung nach DIN-ISO ist allgemein gehalten und nicht spezifisch für die Lebensmittel- oder Fleischbranche.

■ **QS:** Das QS-Zeichen ist v. a. im Handel zuhause und wird von den Einkäufern des Handels als Basis-sicherheit gefordert. Das Zeichen sichert die Einhaltung der betrieblichen Qualitätssicherung und der gesetzlichen Standards ab.

■ **IFS:** IFS steht seit 2003 für International Food Standard. Diese Zertifizierung ist in zwei Stufen erreichbar: „standard level“ und „higher level“. IFS garantiert ein noch höheres Maß an Lebensmittelsicherheit. Dabei werden alle erdenklichen Risiken im Rahmen von Sicherheitsprüfungen bewertet und ausgeschlossen.

Fritz Gempel

„In einer Woche steht die Qualitätssicherung“

Metzgermeister Robert Richter hat schon vielen Fleischerfachgeschäften geholfen, eine zuverlässige Qualitätssicherung einzuführen. Er kennt die Praxis, um schließlich erfolgreich an den Handel liefern zu können. Seine Bewertung: „Meist reicht eine intensive Arbeitswoche in der Produktion, um ein zuverlässiges System der Qualitätssicherung einzuführen.“

Fritz Gempel

ThermoSecure

Die ultimative Lösung für Ihren Lebensmitteltransport
> 10 Stunden **ohne Kühlmittel**
bei 8°C Kühlhaustemperatur



Info@thermosecure.de

Die neue E3 ThermoBox MV30



DER NEUE STAR AM FRISCHEHIMMEL



Besuchen Sie uns auf der IFFA
4. – 9. Mai 2013
Halle 8, Stand A 65

www.bastra.de



Heiße Theke ohne Dunst

Passend für die Installation über einer Heißen Theke oder einem Warmbuffet sind die flachen Lüftungsdecken im Kleinformat von *Rentschler Reven*, die baumaßgerecht aus Edelstahl gefertigt werden. Sie lassen sich mit einem Dampfstrahler reinigen und sind auf Wunsch mit allen Attributen einer großen Lüftungsdecke ausgerüstet: versetzbare Cyclon-Fettabscheider, Wasch- und Feuerlöschautomatik, wrasenabhängige Luftmengenregelung und farboptimierte LED-Beleuchtung. www.reven.de



Lebensmittel per Linienbus

Durch den *KombiBus* entsteht im Landkreis Uckermark eine dynamische Vertriebsstruktur für Lebensmittelerzeugnisse. Mit einer von *Q-Regio*, *ThermoSecure* und dem *KombiBus*-Beratersteam entwickelten, neuen Thermobox ist ab Mai 2013 der Transport von Frischware in im Linienbus möglich. Vakuumisolierung und hochwertiger Verbundstoff sorgen ohne zusätzliche Kühlelemente für ausreichende Frische nach der HACCP-Richtlinie. Auch für den Einsatz von Trockeneis ist die Box geeignet, um hochsensiblen Lebensmitteln wie Fleisch- und Wurstwaren gebührenden Schutz zu bieten. Damit auch Kleinstproduzenten die Thermobox kostengünstig nutzen können, sind regionale Vertriebsgemeinschaften geplant. www.kombibus.de, www.thermosecure.de

Zum Kühlen aufsatteln

Mit dem neuen Kompressor-Kühlcontainer CoolFreeze 850 Van bietet *Waeco* eine Lösung für die mobile Kühlung an, die aus Kleintransportern Kühltransporter macht. Die Großraumbox, die 850 l Volumen fasst, passt u. a. auf die Ladefläche eine Ford Transit Connect oder einen Renault Kangoo. Anstatt eines aufwendigen Einbaus wird der Kühlcontainer einfach per Spanngurt und Haken fest gemacht. Die nötige Energie zum Kühlen von Speisen oder Getränken kommt unterwegs aus einer 12-V-Fahrzeugsbatterie. Zum Vorkühlen kann der Van über eine 230-V-Steckdose betrieben werden. www.profi-kuehlung.de



Mango für alles

Mit der neuen Würz-Sauce *Spicy Mango* erweitern die *AVO-Werke* ihr Sortiment zur Herstellung von To-go-Snacks und Gerichten für Imbiss und Catering. Die Sauce greift den Geschmack der indischen Küche auf und vereint fruchtige Mangostückchen, Ananas, Curry, Paprika und Chili. Ihr Einsatz ist vielfältig, egal ob als warmer oder kalter Dip, für Snacks mit Geflügelwürfeln oder für ein Geflügelcurry. Sie begleitet z. B. auch Tandoori-Hähnchenspieße, Chickenfilet-Sticks oder eignet sich als Fingerfood-Dip. Auch mit Gegrilltem, Kurzgebratenem, Fisch, Reis oder Käse harmonisiert die neue Geschmacksrichtung. www.avo.de

Für belegte Snacks

Vier neue Rautenvarianten und zwei Focaccias zum frisch Belegen ergänzen die „EinfachSoften“ von *Vandemoortele*. Die fertig gebackenen Rauten und Focaccias sind schnell und unkompliziert zu belegen. Der softe Charakter erhöht die „mobile Essbarkeit“ der Snacks, verringert Krümeln und sorgt dafür, dass die belegten Backwaren lange frisch bleiben.



Angeboten werden die Rauten mit einem Stückgewicht von 60 g in den Sorten Mais, Cranberries, Multikorn und Pizza jeweils im 3,6-kg-Karton. Tomate-Olive und Rosmarin sind die Focaccia-Varianten mit 100-g-Stückgewicht – erhältlich ist die tiefgekühlte Ware im 3,6- bzw. im 5,5-kg-Karton. www.vandemoortele.de



Mehr Umsatz mit Spargel & Co.

Die Spargelzeit ermöglicht Fleischereien auch die Chance für mehr Zusatzumsatz. Dafür gibt es von *Fleischer* etwa die Exklusiv Spargelcreme-Suppe, Sauce Hollandaise, Zitronen-Butter-Sauce und andere Beilagen, mit denen alle Gerichte rund um das weiße oder grüne Gemüse leicht gelingen – natürlich in Kombination mit Fleisch und Schinken aus der eigenen Frischetheke. Das Rezeptheft „Spargel-Vielfalt für Genießer“ mit Ideen wie „Spargel-Pie“ oder „Pikanter Schinken-Spargelrolle“ und ein Verkaufsplakat runden die Verkaufunterstützung des Unternehmens ab. www.fleischer-feinkost.de



Für leuchtende Angebote

Mit den neuartigen LED-Menueboards von *Loomlight Display*, die die Bautiefe eines Smartphones besitzen, können Metzger die Angebotspalette ihres Ladens in Detailschärfe darstellen. Wer möchte, kann seine Werbemittelungen selbst entwerfen und dabei Bilder, Texte oder Logos beliebig integrieren. Anschließend einfach ausdrucken und im LED- oder KlickSlider präsentieren. Die Digitaldrucke können dabei im Handumdrehen ausgetauscht werden. Sonderformate sowie Druck- und Layoutservice sind optional erhältlich. www.loomlight.de



Cooler Transport

Ein kompaktes Kühlfahrzeug hält *Kress Fahrzeugbau* mit dem CoolMax L für Fleischer, Gastronomen und Caterer parat. Ausgestattet mit dem aerodynamischen Kühlaufbau Cooler Box 2.0 verbraucht das Fahrzeug laut Unternehmen weniger Kraftstoff. Das Duroflex®-Türdichtsystem

wurde insofern verbessert, dass die Tür leichter zu öffnen ist, allerdings dichter schließt. Das Basisfahrzeug ist der VW Transporter mit Aluminium-Fahrgestell. Trotz der hohen Zuladung von bis zu 1.000 kg gibt es keine Achslastüberladung. Neben der großen Variante CoolMax L sind zudem die kompakten Versionen CoolMax M bzw. S erhältlich. www.kress.eu

Auf zum Verkauf

Die Verkaufssysteme als Anhänger oder Mobile von *Hofmann* sind in verschiedenen Größen und Ausstattungsvarianten variabel für den mobilen Verkauf einsetzbar. Für die Saison 2013 wurde ein neues Konzept für Anhänger und Mobile mit Kühltheken in Längen von 3,50 bis 5 m entwickelt. Die Polyestersandwich-Aufbauten sind in Aufbauinnenlängen mit 3,50 m, 4 m, 4,50 m und 5 m lieferbar, bei Innenbreiten bis 2,42 und -höhen von 2,30 m. Eine fachgerechte Innenausstattung erfolgt auf Kundenwunsch, wobei Kühltheken mit stiller Kühlung, Umluft- oder Kontaktkühlung möglich sind. Zusätzliche Bevorratungskühlungen sind als Kühlschränke, -boxen oder -vitrinen erhältlich. Unterschiedliche Lichtkonzepte mit Leuchtstofflampen, Thekenflutern oder einer LED-Thekenbeleuchtung in der zulässigen Farbe für Fleischwaren sorgen für die passende Ausleuchtung. Zubehörartikel, z. B. ein isolierter Fahrzeugboden mit Fußbodenheizung, erweitern das Sortiment. www.verkaufssysteme.de



Kompakter Transporter

Mercedes-Benz erweitert sein Angebotsportfolio im Segment Transporter: Ab sofort steht der Mercedes-Benz Citan Worker als neues Sondermodell zur Verfügung. Der Wagen mit kompakten Abmessungen



speziell für enge Citylagen basiert auf einem Citan 108 CDI Kastenwagen und ist u. a. mit Verzurrösen in den Seitenwänden ausgestattet.

Mit seinem sparsamen Dieselmotor mit 55 kW (75 PS) ist er auf lange Wartungsintervalle von bis zu 40.000 km ausgelegt. Die Mercedes-Benz-Bank bietet für das Modell ein Komplettpaket an. Das Angebot verbindet das Service-Leasing, Wartung und Anschlussgarantie, Haftpflicht- und Vollkaskoschutz sowie eine serienmäßige Mobilitätsgarantie. www.mbvd.de

UNTERNEHMEN IM NETZ



Fotos: Loomlight Display, Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland, Kress Fahrzeugbau, Hofmann Verkaufssysteme

GESUCHT & GEFUNDEN

Additive und Gütezusätze

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

Autoklaven



ASCA AUTOKLAVEN

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

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

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

Eilige Anzeigen

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

Backtrennmittel

Wir kriegen's gebacken!



PROFI - „LÖSUNG“
für alle Brat- und Backformen

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

boyens backservice
www.boyensbackservice.de

SPRÜH-SYSTEME

UNIFILLER-SYSTEME

BACKTRENNMITTEL

Clipverschlusstechnik

CLIPTECHNIK
DEUTSCHLAND GMBH

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

Darmaufziehergeräte

DA-TURBOFIX®
Steinmetz OHG

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

Dosenöffner

Weisser Maschinenbau und Großküchentechnik
Tel.: 07841-680190

Emulgatoren und Frischhaltemittel

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

Entsehnungsmaschinen und -anlagen

Immer auf dem neuesten Stand ...

Das Original!
Baadern = Gewinn

BAADER
Food Processing Machinery

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

Fleischereimaschinen

K+G WETTER
Erfolg mit eingebaut

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

Kutter • Wölfe • Mischer

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

LASKA

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

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

Fleischereimaschinen

▲ Füllen
▲ Küttern
▲ Wolfen

DUCKER REX
FLEISCHEREIMASCHINEN

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

Fußbodensanierung

KEUTE
KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH

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

Gebrauchtmaschinen

TICHY TRADING
FOOD PROCESSING MACHINES

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

HAUENSTEIN
Fleischereimaschinen GmbH

Gebrauchte Fleischereimaschinen für Industrie und Handwerk
www.hauenstein-gmbh.de
D-91233 Speikern Tel: 0049-(0)9153-979770

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

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

Gelatine und Kutterhilfsmittel

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

Gewürze – Gewürzpräparate
und Gewürzextrakte –
auch Allergenfreie



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

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

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

Gewürze

Die ganze Welt
des Würzens



HAGESÜD INTERSPICE
Gewürzwerke GmbH & CO.KG
71282 Hemmingen • Saarstraße 29
Telefon: (0 71 50) 942-60
Telefax: (0 71 50) 942 880
www.hagesued.de
E-Mail: info@hagesued.de



VAN HEES
We know how!

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

Gütezusätze



VAN HEES
We know how!

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

Hygienetechnik

WALTER
cleaningsystems

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

www.walter-geraetebau.de

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

Klima- und Rauchanlagen

info@autotherm.de



*Klima- und
Räuchertechnik*

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

Kochkammern und -schränke

info@autotherm.de



*Klima- und
Räuchertechnik*

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

Konzept-Beratung

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



FLEIMAX Training
FLEISCHEREIBERATUNG

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

Kühlfahrzeuge



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

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

Ihr Ansprechpartner:
Alexander Nordheider
Tel. 0541 5843-135
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

**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

Kunstdärme



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

gastroinfo
portal
www.gastroinfoportal.de

Kunststoffverkleidung

Horo-Kunststofftechnik
Vertriebs GmbH

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

Kuttertechnik

Prozess-Technik

TIPPER TIE
SOLUTIONS THAT WORK. A SIBSON COMPANY

www.tippertie.com

Ladengestaltung

promedia thekenTV

Das digitale Kunden-
Informationssystem für
die moderne Fleischerei



Moderne Info-Displays

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

www.promedia-
thekenTV.de

B&L NewMedia

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

Marinaden und Würzsaucen
mit härteten Fetten

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

GESUCHT & GEFUNDEN

Messer für Lebensmittelverarbeitungsmaschinen



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

Kütermesser | Abschnidmesser | Schweinespaltmesser
Gattermesser | Entschwartungsklingen | Geflügelstecher
Slicermesser | Kreismesser | Stakermesser | Injektormodeln
Schneidwerkzeuge für Großwölfe | Messer mit Verzahnungen

Portioniermaschinen



Maschinenbau und Großküchentechnik
Tel: 07841-680190

Pökel- und Massiertechnik



Suhner AG Bremgarten
Fischbacherstrasse 1
CH-5620 Bremgarten

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

Rauchstockwaschmaschinen



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



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



Tel. 06204 9627-0 • www.nubassa.de

Eilige Anzeigen

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

Schinken-/Spindelpressen



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

Schinkenspritzmittel und Pökeltügeszusätze



Tel. 06204 9627-0 • www.nubassa.de

Schlachtanlagen



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

Schlachthofeinrichtungen



Fachsenfelder Straße 33
D-73453 Abtsgmünd
Telefon 0 73 66/92096-0
Telefax 0 73 66/92096-99
www.renner-sht.de

Schlachthof- und Rohrbahnanlagen



Gesamtlösungen nach EU-Norm
Planung und Ausführung
Betäubungsanlage für Rinder.
Tel. 03 68 48/8 24 00 • www.hornickel.com

Schleifmaschinen



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



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



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



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



Maschinenbau und Großküchentechnik
Tel: 07841-680190

Verpackungsmaschinen



Verpackungs-Technik
TIPPER TIE SOLUTIONS THAT WORK.
www.tippertie.com

FL FISCHER-HANDWERK

Impressum 2. Jahrgang
Offizielles Organ von:



Verlag:
B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,
Verlagsniederlassung München
Postadresse:
Postfach 34 01 33,
D-80098 München
Hausadresse:
Augustenstraße 10,
D-80333 München
Telefon: (089) 370 60-0
Telefax: (089) 370 60-111
Internet: www.blmedien.de
E-Mail: muc@blmedien.de

Herausgeber und Verlagsleitung:
Harry Lietzenmayer (lie) (02103) 204-120

Redaktion München:
Marco Theimer (mth) (089) 370 60-150
(verantwortlich i. S. d. P.)
Stefanie List (lis) -130

Ständige Autoren:
Annemarie Heinrichsdobler (089) 370 60-100
Fritz Gempel (fge), Astrid Schmitt,
Heike Sievers, Bernadette Wagenseil (bew)

Anzeigen:
Gerhild Burchardt -205
Rosi Höger -210
Gabriele Leyhe -225
Rocco Mischok -220
Bernd Moeser -200
Paula Pommer -110
Gaby Schwarzmann -215

Gültige Anzeigenpreisliste Nr. 16 vom 1.1.2013

Anzeigenabwicklung:
Stefanie Wagner -260
Felix Hesse -261
Layout:
Sanda Kantoci -256
Michael Kohler -255
Liane Rosch -258
S. Anderle/ Sonar Gröbenzell,
Rita Wildenauer, Brigitte Viehhauser
Abonnentenbetreuung:
Basak Aktas (verantwortlich) -270
E-Mail: b.aktas@blmedien.de
Patrick Dornacher -271
E-Mail: p.dornacher@blmedien.de
Bezugspreis:
Erscheint 6-mal jährlich, 80 € jährlich inkl. Porto u. Mwst. Ausland 95 € inkl. Porto. Der Abopreis für die Verbandsangehörigen des Bayerischen Fleischerverbandes ist im Mitgliedsbeit-

trag enthalten. Kündigungsfrist: Nur schriftlich drei Monate vor Ende des berechneten Bezugsjahres.

Anschrift aller Verantwortlichen:
B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,
Verlagsniederlassung München,
Augustenstraße 10, D-80333 München
Repro und Druck:
Alpha-Teamdruck GmbH,
Haager Str. 9, 81671 München

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

Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Gewähr. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Nachdruck

und Übersetzung veröffentlichter Beiträge dürfen, auch auszugsweise, nur mit vorheriger Genehmigung des Verlages erfolgen. Im Falle von Herstellungs- und Vertriebsstörungen durch höhere Gewalt besteht kein Ersatzanspruch. Für den Inhalt der Werbeanzeigen ist das jeweilige Unternehmen verantwortlich.

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

Gerichtsstand: Hilden

ISSN: 2192-5033

Der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern angeschlossen.



JETZT Prämie sichern!

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



Zur Begrüßung erhalten Sie ein exklusives Geschenk:

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



oder **40 € Geldprämie**



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

- ein Solicut-Messer „Professional“
 40 € Geldprämie

Firma

Name

Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon, Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift



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



Serviervorschlag



Der beliebte Klassiker – jetzt auch von Fleischer!

FIX Frikassee – für die schnelle, leckere Küche ...



Neue Rezepte!

Ob klassisch oder fein abgewandelt: Frikassee liegt nach wie vor voll im Trend! Mit dem neuen, vielseitig einsetzbaren FIX Frikassee von Fleischer lassen sich tolle und abwechslungsreiche Gerichte rund um Fleisch, Fisch und Gemüse ganz fix zubereiten.

Fünf raffinierte Rezeptideen für Ihre Kunden liefert das begleitende Rezeptheft.

Fleischer FIX Frikassee: Eine weitere ideale Ergänzung für die Produkte aus Ihrer Frischetheke und Ihr Beiverkaufssortiment.

GUTES GIBT'S BEI **Fleischer**