

Vorwort ..... 3  
 Ausgangssituation ..... 12

**1.1**

**Einführen eines neuen Mitarbeiters/  
 einer neuen Mitarbeiterin ..... 14**



**1 Berufe in der Fleischerei beschreiben .. 15**  
**1.1 Fleischereigestern – heute – morgen .. 16**  
 1.1.1 Stolz Handwerk mit tiefen Wurzeln ... 16  
 1.1.2 Tradition – Zukunft? ..... 17  
 1.1.3 Produkte aus der Tradition –  
 Produkte für die Zukunft ..... 18  
**1.2 Beruf mit Zukunft – Zukunft im Beruf... 18**  
**1.3 Ausbildungsinhalte ..... 20**  
**1.4 Fort- und Weiterbildung ..... 21**  
**1.5 Berufsverbände ..... 21**  
 1.5.1 Unternehmerorganisationen ..... 21  
 1.5.2 Arbeitnehmerorganisationen ..... 22  
**2 In Produktion und Verkauf  
 mitarbeiten ..... 25**  
**2.1 Hygiene im Fleischereibetrieb ..... 26**  
 2.1.1 Bedeutung der Hygiene ..... 26  
 2.1.2 Personalhygiene ..... 26  
 2.1.3 Produkthygiene ..... 32  
 2.1.4 Betriebshygiene ..... 33  
**2.2 Ausstattung der Produktions- und  
 Verkaufsräume ..... 34**  
 2.2.1 Ausstattung der Produktionsräume ... 34  
 2.2.2 Ausstattung des Verkaufsräume ..... 34  
**2.3 Datenverarbeitung in der Fleischerei ... 35**  
 2.3.1 Grundlagen der EDV ..... 35  
 2.3.2 Ziele des EDV-Einsatzes ..... 36  
 2.3.3 Beispiele für den Einsatz der EDV ..... 37  
 2.3.4 Interneteneinsatz ..... 39  
**2.4 Zusammenarbeit im Team ..... 40**  
**3 Das Sortiment der Fleischerei  
 kennenlernen ..... 42**  
**3.1 Zerlegung und Fleischteile  
 der Schlachttiere ..... 42**  
**3.2 Einteilung der Fleischerzeugnisse .... 45**  
**3.3 Einteilung der Wurstwaren ..... 45**  
**4 Arbeitssicherheit und Unfallverhütung  
 beachten ..... 47**  
**4.1 Unfallschwerpunkte in der Fleischerei . 47**  
 4.1.1 Schutzkleidung ..... 47  
 4.1.2 Schneidwerkzeuge und Haken ..... 50  
 4.1.3 Maschinen ..... 52  
**4.2 Berufsgenossenschaft  
 Nahrungsmittel und Gastgewerbe .... 56**  
**4.3 Brandschutz ..... 57**  
 4.3.1 Regeln zur Brandverhütung ..... 57  
 4.3.2 Löscherfahrungen ..... 58  
**4.4 Erste Hilfe ..... 58**  
**4.5 Ergonomie ..... 60**

**5 Umwelt und Verbraucher schützen .... 63**  
**5.1 Bedeutung des Umweltschutzes ..... 63**  
**5.2 Nachhaltigkeit ..... 63**  
**5.3 Tierschutz ..... 65**  
**5.4 Energieverbrauch ..... 65**  
**5.5 Abwasser ..... 66**  
 5.5.1 Reinigungsmittel ..... 66  
 5.5.2 Fett ..... 66  
 5.5.3 Rohrverstopfungen ..... 67  
**5.6 Raumklima und Abluft ..... 67**  
**5.7 Lärm ..... 67**  
**5.8 Verpackungen und Abfall..... 67**  
**5.9 Ökoaudit ..... 68**  
**5.10 Verbraucherschutz ..... 69**

**Meeting people and introducing yourself ..... 72**

**1.2**

**Beurteilen und Zerlegen  
 von Schwein oder Lamm ..... 74**



**6 Mikroorganismen und ihre  
 Lebensbedingungen unterscheiden .... 75**  
**6.1 Ursachen des Verderbs ..... 76**  
**6.2 Mikroorganismen ..... 76**  
 6.2.1 Herkunft der Mikroorganismen ..... 77  
 6.2.2 Arten und Formen von  
 Mikroorganismen ..... 78  
 6.2.3 Lebensbedingungen und  
 Vermehrung von Mikroorganismen ... 81  
**7 Fleisch als Lebensmittel und Rohstoff  
 beschreiben ..... 84**  
**7.1 Lebensmittel Fleisch ..... 84**  
**7.2 Rohstoff Fleisch ..... 86**  
**7.3 Innereien der Schlachttiere ..... 87**  
**8 Fleischqualität bewerten ..... 91**  
**8.1 Fleischqualität – Qualitätsfleisch ..... 91**  
**8.2 Bezeichnung und Beurteilung  
 von Schlachttieren ..... 92**  
 8.2.1 Bezeichnung von Schweinen ..... 92  
 8.2.2 Alters- und Geschlechtsbestimmung  
 an Schweinehälften ..... 93  
**8.3 Handelsklassen für Schlachtfleisch .... 94**  
 8.3.1 Handelsklassen für Schweinehälften ... 94  
 8.3.2 Handelsklassen für geschlachtete  
 Schafe ..... 95  
 8.3.3 Handelsklassen für Geflügel ..... 96  
**8.4 Marktverlauf und  
 Handelsklassennotierungen ..... 96**  
**8.5 Markenfleisch- und  
 Biofleischprogramme ..... 97**  
 8.5.1 Gütesiegelprogramme ..... 97  
 8.5.2 Biofleischprogramme ..... 98  
 8.5.3 Bio-Siegel ..... 98

**9 Den Wareneingang von Fleisch kontrollieren und dokumentieren .... 100**

**9.1 Rechtliche Vorschriften beachten ..... 100**

**9.2 Durchführen der Wareneingangskontrolle ..... 101**

**10 Schwein zerlegen ..... 103**

**10.1 Grundlagen der Fleischzerlegung .... 103**

10.1.1 Grobzerlegung ..... 103

10.1.2 Feinzerlegung (Entknochen, Entbeinen, Auslösen) ..... 104

10.1.3 Schnittführung ..... 104

**10.2 Grobzerlegung des Schweins ..... 104**

**10.3 Ausbeinen und Zerlegen der Teilstücke ..... 106**

**10.4 Verarbeitungsfleisch ..... 108**

**10.5 Verwendungsmöglichkeiten für Schweinefleisch ..... 108**

**10.6 Sortierung nach Standards ..... 109**

**11 Lamm zerlegen ..... 112**

**11.1 Grobzerlegung ..... 113**

**11.2 Ausbeinen und Zerlegen der Teilstücke ..... 113**

**11.3 Verwendungsmöglichkeiten für Lammfleisch ..... 113**

**11.4 Sortierung nach Standards ..... 114**

**12 Fleisch und Fleischerzeugnisse konservieren ..... 116**

**12.1 Kühlen ..... 116**

12.1.1 Einfluss der Kühlung auf die Haltbarkeit ..... 116

12.1.2 Klimafaktoren ..... 117

12.1.3 Kühllagerung von Fleisch und Fleischerzeugnissen ..... 118

12.1.4 Funktion von Kältemaschinen ..... 119

**12.2 Vakuumieren ..... 119**

**12.3 Trocknen ..... 120**

**12.4 Gefrieren ..... 120**

12.4.1 Wirkung des Gefrierens auf Mikroorganismen, Enzyme und Muskelparasiten ..... 120

12.4.2 Auswirkung der Gefriereschwindigkeit auf die Fleischqualität ..... 121

12.4.3 Rechtliche Vorschriften ..... 122

12.4.4 Gefrierverfahren ..... 122

12.4.5 Gefrierlagerung ..... 122

12.4.6 Auftauen von Fleisch ..... 124

**Food hygiene and cuts of pork ..... 126**

**1.3**



**Herstellen von Hackfleisch 128**

**13 Rechtliche Vorschriften beachten ..... 129**

**13.1 Leitsätze für Fleisch, Fleischerzeugnisse und Hack ..... 129**

**13.2 EG-Verordnungen und Hackfleisch .... 130**

**13.3 EG-Verordnung 853/2004 – Hackfleisch ..... 131**

**13.4 Lebensmittelinformationsverordnung . 132**

**13.5 Allgemeine Verkehrsauffassung ..... 132**

**13.6 Verordnung zur Durchführung von Vorschriften des gemeinschaftlichen Lebensmittelhygienerechts ..... 132**

**13.7 Leitlinien für eine gute Verfahrenspraxis ..... 134**

**14 Hackfleisch herstellen ..... 136**

**14.1 Hygiene ..... 136**

**14.2 Übersicht über Hackfleisch ..... 138**

**14.3 Rohstoffauswahl ..... 138**

**14.4 Gewürze ..... 138**

**14.5 Zusätze und Zusatzstoffe ..... 138**

**14.6 Herstellung ..... 138**

**15 Hackfleischerzeugnisse herstellen ... 141**

**15.1 Hygiene ..... 141**

**15.2 Übersicht über Hackfleischerzeugnisse ..... 141**

**15.3 Rohstoffauswahl ..... 141**

**15.4 Gewürze ..... 142**

**15.5 Zusätze und Zusatzstoffe ..... 142**

**15.6 Herstellung ..... 142**

15.6.1 Frische rohe grobe Bratwurst ..... 142

15.6.2 Hacksteaks ..... 143

15.6.3 Fleischspieße ..... 143

**15.7 Lagerung von Hackfleisch und Hackfleischerzeugnissen ..... 144**

**15.8 Qualitätsanforderungen an Hackfleisch und Hackfleischerzeugnisse ..... 144**

**16 Hackfleisch und Hackfleischerzeugnisse präsentieren und verkaufen ..... 148**

**16.1 Hackfleisch ..... 148**

**16.2 Hackfleischerzeugnisse ..... 149**

**Food hygiene ..... 152**

**1.4**



**Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen 154**

**17 Rechtliche Vorschriften beachten ..... 155**

**17.1 EG-Verordnung 853/2004 ..... 155**

**17.2 Leitsätze für Fleisch und Fleischerzeugnisse ..... 156**

**17.3 Convenience-Produkte ..... 156**

**18 Herstellungsprozesse planen ..... 159**

**18.1 Arbeitssicherheit und Arbeitsgestaltung ..... 159**

18.1.1	Hygiene .....	159
18.1.2	Maschinen, Geräte, Gewürze, Umhüllungen .....	160
<b>18.2</b>	<b>Fleischauswahl für küchenfertige Fleischerzeugnisse .....</b>	<b>161</b>
<b>18.3</b>	<b>Arbeitsplanung .....</b>	<b>162</b>
<b>19</b>	<b>Klassische küchenfertige Erzeugnisse herstellen .....</b>	<b>164</b>
<b>19.1</b>	<b>Küchenfertige Erzeugnisse – in Scheiben, geschnetzelt, gewürfelt .</b>	<b>164</b>
19.1.1	Steak .....	164
19.1.2	Schnitzel .....	164
19.1.3	Rouladen .....	166
19.1.4	Geschnetzeltes .....	166
19.1.5	Erzeugnisse aus gestückeltem Fleisch	167
<b>19.2</b>	<b>Küchenfertige Erzeugnisse – Braten und Rollbraten .....</b>	<b>167</b>
19.2.1	Braten .....	167
19.2.2	Rollbraten .....	167
<b>19.3</b>	<b>Küchenfertige Erzeugnisse – gebeizt, mariniert, gepökelt .....</b>	<b>168</b>
19.3.1	Beizen .....	168
19.3.2	Marinieren .....	168
19.3.3	Pökeln .....	169
<b>19.4</b>	<b>Küchenfertige Erzeugnisse mit Speck und Teig .....</b>	<b>169</b>
19.4.1	Bardieren .....	169
19.4.2	Spicken .....	170
19.4.3	Teigmantel .....	170
<b>19.5</b>	<b>Qualitätsanforderungen .....</b>	<b>171</b>
<b>20</b>	<b>Innovative küchenfertige Erzeugnisse herstellen .....</b>	<b>174</b>
<b>20.1</b>	<b>Innovative küchenfertige Erzeugnisse vom Schwein .....</b>	<b>174</b>
<b>20.2</b>	<b>Innovative küchenfertige Erzeugnisse vom Rind .....</b>	<b>175</b>
<b>20.3</b>	<b>Innovative küchenfertige Erzeugnisse vom Kalb .....</b>	<b>175</b>
<b>20.4</b>	<b>Innovative küchenfertige Erzeugnisse vom Lamm .....</b>	<b>175</b>
<b>20.5</b>	<b>Innovative küchenfertige Erzeugnisse aus Geflügel .....</b>	<b>176</b>
<b>20.6</b>	<b>Innovative küchenfertige Erzeugnisse aus Hackfleisch .....</b>	<b>176</b>
<b>21</b>	<b>Garverfahren für Fleisch kennen und durchführen .....</b>	<b>178</b>
<b>21.1</b>	<b>Gartechniken für küchenfertige Erzeugnisse .....</b>	<b>178</b>
<b>21.2</b>	<b>Temperatur- und Mengenangaben für Fleisch und küchenfertige Erzeugnisse .....</b>	<b>180</b>
<b>22</b>	<b>Küchenfertige Erzeugnisse präsentieren und verkaufen .....</b>	<b>185</b>
<b>Methods of cooking and kitchen utensils .....</b>		<b>188</b>



<b>23</b>	<b>Ernährungslehre .....</b>	<b>191</b>
<b>23.1</b>	<b>Ernährungsverhalten .....</b>	<b>191</b>
<b>23.2</b>	<b>Ernährungsformen .....</b>	<b>193</b>
23.2.1	Überblick .....	193
23.2.2	Vollwertige Ernährung .....	194
23.2.3	Bedeutung von Fleisch für eine vollwertige Ernährung .....	196
23.2.4	Vegetarische Ernährung .....	196
<b>23.3</b>	<b>Energielieferanten und Nährstoffbedarf .....</b>	<b>198</b>
23.3.1	Aufgaben der Lebensmittel .....	198
23.3.2	Energiebedarf des Menschen .....	198
23.3.3	Nährstoffbedarf des Menschen .....	201
23.3.4	Energie- und Nährstoffgehalt von Lebensmitteln .....	202
23.3.5	Nährwertberechnung .....	204
23.3.6	Mahlzeitengestaltung .....	206
<b>23.4</b>	<b>Wichtige Lebensmittelbestandteile ..</b>	<b>207</b>
23.4.1	Kohlenhydrate .....	207
23.4.2	Fette .....	210
23.4.3	Eiweiße .....	213
23.4.4	Wasser .....	216
<b>23.5</b>	<b>Sonstige Lebensmittelbestandteile ...</b>	<b>218</b>
23.5.1	Vitamine .....	218
23.5.2	Mineralstoffe .....	220
23.5.3	Ballaststoffe .....	221
23.5.4	Sekundäre Pflanzenstoffe .....	222
<b>23.6</b>	<b>Stoffwechsel und Verdauung .....</b>	<b>223</b>
23.6.1	Stoffwechselvorgänge .....	223
23.6.2	Verdauungsvorgänge .....	224
<b>23.7</b>	<b>Ernährungsbedingte Krankheiten ....</b>	<b>225</b>
23.7.1	Metabolisches Syndrom .....	225
23.7.2	Übergewicht/Fettsucht (Adipositas) ..	225
23.7.3	Zuckerkrankheit (Diabetes mellitus) .	227
23.7.4	Fettstoffwechselstörung (Hyperlipoproteinämie) .....	227
23.7.5	Erhöhter Blutdruck (Hypertonie) .....	228
23.7.6	Gicht (Hyperurikämie) .....	229
23.7.7	Weitere ernährungsbedingte Erkrankungen .....	229
<b>23.8</b>	<b>Ernährungstrends .....</b>	<b>230</b>
23.8.1	Fast Food .....	230
23.8.2	Functional Food .....	230
23.8.3	Novel Food .....	231
23.8.4	Weitere Ernährungstrends .....	231
<b>24</b>	<b>Technologische Bedeutung von Fleisch .....</b>	<b>234</b>
<b>24.1</b>	<b>Technologische Bedeutung der Kohlenhydrate .....</b>	<b>234</b>
<b>24.2</b>	<b>Technologische Bedeutung von Fett ..</b>	<b>234</b>
<b>24.3</b>	<b>Technologische Bedeutung von Eiweiß .....</b>	<b>236</b>
<b>24.4</b>	<b>Technologische Bedeutung von Wasser .....</b>	<b>237</b>
<b>25</b>	<b>Verkaufsgespräche und Werbung .....</b>	<b>239</b>
<b>25.1</b>	<b>Miteinander kommunizieren .....</b>	<b>239</b>

25.1.1 Verbale und nonverbale Kommunikation ..... 239

25.1.2 Kommunikation im Modell ..... 242

25.1.3 Konfliktgespräche führen ..... 244

**25.2 Grundlagen des Verkaufsgesprächs .. 244**

25.2.1 Der Verkaufsvorgang ..... 244

25.2.2 Verkaufsorientierte Ernährungsempfehlung ..... 247

**25.3 Grundlagen der Werbung ..... 247**

**Healthy eating and nutrients ..... 250**

**2.1**

**Verkauf aktiv gestalten 252**



**26 Verkaufen – Was ist das eigentlich? .. 253**

**26.1 Vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt ..... 253**

**26.2 Kundenerwartungen ..... 254**

26.2.1 Erwartungen an die Ware ..... 254

26.2.2 Erwartungen an das Unternehmen ... 255

26.2.3 Erwartungen an das Verkaufspersonal ..... 256

**27 Die Verkäuferin/der Verkäufer – eine wichtige Persönlichkeit ..... 258**

**27.1 Erscheinungsbild ..... 259**

**27.2 Verhaltensweisen ..... 260**

**27.3 Stimmungen ..... 261**

**28 Der Kunde als Hauptperson ..... 264**

**28.1 Körpersprache ..... 264**

28.1.1 Mimik ..... 265

28.1.2 Gestik ..... 266

28.1.3 Körperhaltung ..... 266

28.1.4 Die Stimme ..... 266

**28.2 Kundenarten ..... 267**

**28.3 Umgang mit Kunden ..... 268**

28.3.1 Kundentypen ..... 269

28.3.2 Besondere Kundengruppen ..... 270

**29 Der Verkauf ..... 276**

**29.1 Unterschiedliche Verkaufsstellen ..... 276**

**29.2 Kaufwünsche – Kaufmotive ..... 276**

**29.3 Richtig verkaufen ..... 278**

**29.4 Der Verkaufsvorgang ..... 280**

29.4.1 Begrüßung ..... 281

29.4.2 Kaufwunschermittlung (Fragetechnik) 281

29.4.3 Warenpräsentation/  
Warenempfehlung ..... 284

29.4.4 Beratung ..... 284

29.4.5 Abwiegen ..... 286

29.4.6 Verpacken ..... 287

29.4.7 Zusatzverkäufe ..... 288

29.4.8 Alternativangebote ..... 289

29.4.9 Abschluss des Verkaufsvorgangs .... 289

29.4.10 Kassieren ..... 293

29.4.11 Verabschiedung ..... 293

**The shopper and the shopping dialogue ..... 296**

**2.2**

**Waren kundenorientiert verkaufen 298**



**30 Kunden über Wurstwaren informieren ..... 299**

**30.1 Kochwurst ..... 299**

30.1.1 Kochwurst nach den Leitsätzen ..... 299

30.1.2 Produktinformationen zur Kochwurst . 300

30.1.3 Herstellen von Leberwurst ..... 302

30.1.4 Herstellen von Blutwurst ..... 304

30.1.5 Herstellen von Süzwurst ..... 305

30.1.6 Kochwurst präsentieren und verkaufen ..... 306

**30.2 Brühwurst ..... 308**

30.2.1 Brühwurst nach den Leitsätzen ..... 308

30.2.2 Produktinformationen zur Brühwurst . 309

30.2.3 Herstellen des Grundbräts ..... 312

30.2.4 Herstellen von Brühwürstchen ..... 313

30.2.5 Herstellen von fein zerkleinerter Brühwurst ..... 313

30.2.6 Herstellen von grober Brühwurst ..... 314

30.2.7 Herstellen von Brühwurst mit Einlagen ..... 314

30.2.8 Brühwurst präsentieren und verkaufen ..... 316

**30.3 Rohwurst ..... 318**

30.3.1 Rohwurst nach den Leitsätzen ..... 318

30.3.2 Produktinformationen zur Rohwurst .. 318

30.3.3 Reifeprozess ..... 320

30.3.4 Herstellen von schnittfester Rohwurst ..... 321

30.3.5 Herstellen von streichfähiger Rohwurst ..... 324

30.3.6 Rohwurst präsentieren und verkaufen 325

**31 Die Besonderheiten der Fleischwaren im Verkaufsgespräch herausstellen ... 329**

**31.1 Rohpökelwaren ..... 329**

31.1.1 Rohpökelwaren nach den Leitsätzen . 329

31.1.2 Rohmaterialauswahl ..... 330

31.1.3 Pökeln ..... 331

31.1.4 Räuchern ..... 333

31.1.5 Herstellungstechnologie „Rohschneider mit Knochen“ ..... 335

31.1.6 Qualitätsanforderungen Rohpökelwaren ..... 335

31.1.7 Rohpökelwaren präsentieren und verkaufen ..... 336

**31.2 Kochpökelwaren ..... 339**

31.2.1 Kochpökelwaren nach den Leitsätzen 339

31.2.2 Rohmaterialauswahl ..... 340

31.2.3 Herstellungstechnologie „Kochschinken“ ..... 341

31.2.4 Qualitätsanforderungen Kochpökelwaren ..... 341

31.2.5 Kochpökelwaren präsentieren und verkaufen ..... 342

**31.3 Kalte Braten und Spezialitäten ..... 344**

31.3.1 Braten nach den Leitsätzen ..... 344

31.3.2 Bratenaufschnitt ..... 344

31.3.3 Herstellung von Roastbeef-Aufschnitt. 345

<b>32</b>	<b>Wurst- und Fleischwaren im Verkaufsraum dekorativ und verkaufsgerecht anordnen</b> .....	<b>347</b>
<b>32.1</b>	<b>Hygiene</b> .....	<b>347</b>
32.1.1	Allgemeine Hygienegrundsätze im Verkaufsbereich .....	347
32.1.2	Personalhygiene .....	347
32.1.3	Produkthygiene .....	348
<b>32.2</b>	<b>Verkaufstheke</b> .....	<b>348</b>
32.2.1	Bedeutung der Verkaufstheke .....	348
32.2.2	Aufbau und Gestaltung einer Verkaufstheke .....	349
32.2.3	Thekenbelegungsplan .....	350
<b>32.3</b>	<b>Gestaltung von Blickfängen</b> .....	<b>351</b>
	<b>Different kinds of sausages</b> .....	<b>354</b>

<b>36</b>	<b>Gebackene Snacks herstellen, anrichten und aushändigen</b> .....	<b>378</b>
<b>36.1</b>	<b>Geeignete Backwaren</b> .....	<b>378</b>
<b>36.2</b>	<b>Überbackene Snacks</b> .....	<b>379</b>
36.2.1	Überbackene Brezeln .....	379
36.2.2	Panini .....	379
<b>36.3</b>	<b>Gebackene Snacks</b> .....	<b>380</b>
36.3.1	Muffins .....	380
36.3.2	Schnecken .....	380
36.3.3	Blätterteiggebäck .....	381
36.3.4	Minitarteletts .....	381
36.3.5	Pizza .....	382
36.3.6	Weißwurstbällchen im Bierteig .....	383
<b>36.4</b>	<b>Anrichten und Aushändigen von warmen Snacks</b> .....	<b>383</b>
	<b>Take-away food</b> .....	<b>386</b>

## 2.3

### Speisen herstellen und anrichten 356



<b>33</b>	<b>Speisen planen und herstellen</b> .....	<b>357</b>
33.1	Fragen zur Planung entwickeln .....	357
33.2	Wünsche der Kunden ermitteln .....	358
33.3	Betriebliche Möglichkeiten berücksichtigen .....	358
33.4	Hygiene- und Qualitäts- sicherungsmaßnahmen festlegen ...	358
<b>34</b>	<b>Salatvariationen herstellen und präsentieren</b> .....	<b>360</b>
34.1	Rechtliche Vorschriften beachten ...	360
34.2	Hygienische Anforderungen einhalten .....	361
34.3	Blatt-, Rohkost- und Obstsalate herstellen .....	361
34.3.1	Zutaten für verschiedene Blatt- und Rohkostsalate auswählen .....	361
34.3.2	Zutaten für verschiedene Obstsalate auswählen .....	363
34.4	Blatt-, Rohkost- und Obstsalate anrichten .....	364
34.5	Blatt-, Rohkost- und Obstsalate präsentieren und verkaufen .....	365
<b>35</b>	<b>Kalte Snacks herstellen, anrichten und aushändigen</b> .....	<b>367</b>
35.1	Arten von kalten Snacks unterscheiden .....	367
35.2	Vorüberlegungen anstellen und Maßnahmen planen .....	367
35.3	Kanapees dekorativ herstellen .....	368
35.4	Delikatessbrote/Kaviarbröte .....	369
35.5	Belegte Brötchen .....	369
35.6	Sandwiches .....	370
35.7	Fingerfood .....	371
35.8	Sushi .....	375

## 2.4

### Produkte verkaufsfördernd präsentieren 388



<b>37</b>	<b>Warum Werbung notwendig ist</b> .....	<b>389</b>
<b>37.1</b>	<b>Werbung als Element der Kommunikation</b> .....	<b>389</b>
<b>37.2</b>	<b>Aufgaben und Ziele der Werbung</b> .....	<b>390</b>
37.2.1	Aufgaben der Werbung .....	390
37.2.2	Ziele der Werbung .....	391
<b>37.3</b>	<b>Arten der Werbung</b> .....	<b>391</b>
<b>37.4</b>	<b>Werbewerbung</b> .....	<b>393</b>
<b>37.5</b>	<b>Werbepsychologische Gesichtspunkte</b> .....	<b>394</b>
<b>37.6</b>	<b>Werbemittel und Werbeträger</b> .....	<b>394</b>
<b>37.7</b>	<b>Rechtliche Vorschriften beachten</b> .....	<b>396</b>
<b>38</b>	<b>Ladenumfeld und Eingangsbereich gestalten</b> .....	<b>398</b>
<b>38.1</b>	<b>Eingangsbereich</b> .....	<b>398</b>
<b>38.2</b>	<b>Passantenstopper und Werbeaufsteller</b> .....	<b>399</b>
<b>38.3</b>	<b>Gestaltung des Schaufensters</b> .....	<b>400</b>
38.3.1	Bedeutung des Schaufensters .....	400
38.3.2	Grundsätze für die Schaufenstergestaltung .....	401
<b>39</b>	<b>Den Verkaufsraum gestalten</b> .....	<b>404</b>
<b>39.1</b>	<b>Orientierung erleichtern</b> .....	<b>404</b>
<b>39.2</b>	<b>Ladenausstattung und Warenträger</b> ..	<b>405</b>
<b>39.3</b>	<b>Verkaufsatmosphäre schaffen</b> .....	<b>406</b>
39.3.1	Einheitliches Erscheinungsbild .....	407
39.3.2	Beleuchtung .....	408
39.3.3	Akustik .....	408
39.3.4	Farben .....	409
<b>40</b>	<b>Wirksame Werbeträger auswählen und gestalten</b> .....	<b>411</b>
<b>40.1</b>	<b>Plakate</b> .....	<b>411</b>
40.1.1	Gestaltungsaspekte .....	411
40.1.2	Plakatbeschriftung .....	413

40.2 Mobile Werbeträger ..... 415

40.3 Printmedien (Druckmedien) ..... 416

40.4 Online-Marketing  
in der Fleischerei ..... 416

**41 Fleischereierzeugnisse präsentieren  
und dekorativ verpacken ..... 420**

41.1 Maßnahmen zur Warenpräsentation  
und Verpackung umsetzen ..... 420

41.1.1 Maßnahmen im Bereich Präsentation 420

41.1.2 Maßnahmen im Bereich Verpackung . 421

41.2 Regeln der Warenpräsentation ..... 421

41.3 Warenpräsentation mit  
allen Sinnen erleben ..... 423

41.3.1 Warenpräsentation zum Sehen ..... 423

41.3.2 Warenpräsentation zum Riechen .... 423

41.3.3 Warenpräsentation zum Schmecken . 424

41.4 Frischfleisch präsentieren ..... 424

41.5 Verpackung an der Verkaufstheke:  
funktional, ökologisch,  
optisch verkaufsfördernd ..... 425

41.6 Dekorative Verpackungen  
für Geschenkartikel ..... 426

**The butscher's shop ..... 430**

**3.1**

**Besondere Verkaufssituationen gestalten 432**



42 Konflikte erkennen und lösen ..... 433

42.1 Konflikte erkennen ..... 433

42.2 Konflikte lösen ..... 434

42.3 Konfliktsituationen  
im Verkauf begegnen ..... 435

43 In besonderen Verkaufssituationen  
angemessen reagieren ..... 437

43.1 Bestellungen annehmen ..... 437

43.1.1 Persönliche Bestellannahme ..... 437

43.1.2 Telefonische Bestellannahme ..... 437

43.2 Kundenandrang problemlos  
meistern ..... 438

43.3 Spätkunden bedienen ..... 439

43.4 Kundeneinwände behandeln ..... 441

43.5 Reklamationen entgegennehmen .... 442

43.5.1 Reklamationsgründe ..... 442

43.5.2 Rechtliche Aspekte einer  
Reklamation ..... 443

43.5.3 Reklamationen als Chance  
begreifen ..... 444

43.6 Ladendiebstahl vermeiden ..... 445

43.6.1 Kundendiebstahl ..... 445

43.6.2 Die wichtigsten Maßnahmen  
gegen Diebstahl ..... 446

43.6.3 Rechtliche Aspekte  
bei Ladendiebstählen ..... 446

**Special sales situations ..... 448**

**3.2**

**Waren herrichten, präsentieren  
und verkaufen 450**



44 Rindfleischteilstücke empfehlen  
und präsentieren ..... 451

44.1 Alters- und Geschlechtsbezeichnung  
von Rindern ..... 451

44.2 Altersbestimmung bei Rindfleisch .... 451

44.3 Fleischreifung ..... 453

44.3.1 Vorgänge im lebenden Muskel ..... 453

44.3.2 Veränderungen des Fleisches  
nach dem Schlachten ..... 453

44.3.3 Ungeregelter Verlauf der Fleischreifung 455

44.3.4 Reifeverfahren ..... 457

44.4 Rindfleischteilstücke ..... 460

44.5 Steaks ..... 463

44.6 Rindfleischveredelung ..... 465

44.7 Präsentation von Rindfleisch ..... 465

45 Kalb-, Wild- und Geflügelstücke  
empfehlen und präsentieren ..... 467

45.1 Kalbfleisch ..... 467

45.1.1 Kalbzerlegung ..... 467

45.1.2 Kalbfleischspezialitäten ..... 468

45.2 Geflügel ..... 469

45.2.1 Hygienische Aspekte ..... 469

45.2.2 Einteilung des Geflügels ..... 469

45.2.3 Angebotsformen von Geflügelfleisch . 470

45.2.4 Herrichten von Geflügel ..... 471

45.2.5 Umgang mit Geflügel –  
Empfehlungen für die Kunden ..... 471

45.3 Wild ..... 472

45.3.1 Einteilung von Wild ..... 472

45.3.2 Lagerung von Wildfleisch ..... 472

45.3.3 Die wichtigsten Teile vom Wild und  
deren Verwendungsmöglichkeiten ... 473

45.4 Präsentation von Wild- und  
Geflügelfleisch ..... 473

46 Besondere Fleisch- und Wurstwaren .. 475

46.1 Pasteten ..... 475

46.1.1 Filetpastete ..... 476

46.1.2 Kalbfleischpastete ..... 476

46.2 Rouladen ..... 477

46.3 Galantinen ..... 477

46.4 Ballotinen ..... 478

46.5 Terrinen ..... 479

46.5.1 Ententerrine ..... 479

46.5.2 Leberterrine ..... 480

46.6 Braten ..... 480

46.7 Sülz- und Aspikwaren ..... 481

47 Fleisch- und Wurstkonserven anbieten  
und verkaufen ..... 484

47.1 Herstellungsverfahren von  
Konserven ..... 484

47.2 Einteilung der Konserven ..... 485

47.3 Produktionsschema von Konserven  
(Leberwurstkonserve) ..... 486

47.4 Kennzeichnung von Konserven ..... 487

47.5 Bombagen ..... 488

**48 Kunden über das Zusatzsortiment informieren ..... 490**

**48.1 Käse ..... 490**

48.1.1 Käseherstellung ..... 490

48.1.2 Kriterien zur Einteilung ..... 491

48.1.3 Käsearten und -sorten ..... 492

48.1.4 Präsentation von Käse ..... 493

**48.2 Backwaren ..... 495**

**48.3 Teigwaren – Nudeln ..... 498**

**48.4 Milch und Milchprodukte ..... 499**

**48.5 Eier ..... 500**

**48.6 Fisch ..... 501**

**48.7 Speisefette und -öle ..... 502**

**48.8 Obst und Gemüse ..... 503**

48.8.1 Obst ..... 503

48.8.2 Gemüse ..... 504

**48.9 Würzmittel ..... 505**

**Cuts of beef and cutting steaks ..... 508**

**51 Gerichte herstellen und anbieten ..... 527**

**51.1 Hygiene ..... 528**

**51.2 Suppen, Brühen und Eintöpfe ..... 528**

**51.3 Fleischgerichte herstellen ..... 531**

51.3.1 Gekochtes Fleisch ..... 531

51.3.2 Geschmortes Fleisch ..... 532

51.3.3 Gebratenes Fleisch ..... 533

51.3.4 Kurzgebratenes Fleisch ..... 533

51.3.5 Gegrilltes Fleisch ..... 534

**51.4 Beilagen ..... 534**

51.4.1 Kartoffeln ..... 534

51.4.2 Gemüse ..... 535

**51.5 Regionale Gerichte ..... 536**

**51.6 Qualitätsanforderungen an fertige Fleischgerichte ..... 537**

**51.7 Gerichte präsentieren und verkaufen ..... 537**

**Cooking main courses ..... 540**

**3.3**

**Gerichte herstellen und anrichten ..... 510**



**49 Feinkostsalate herstellen und anbieten ..... 511**

**49.1 Rechtliche Vorschriften beachten ..... 511**

49.1.1 Feinkostsalate nach den Leitsätzen .. 511

49.1.2 Mayonnaise und verwandte Erzeugnisse ..... 513

**49.2 Feinkostsalate herstellen ..... 514**

49.2.1 Hygiene ..... 514

49.2.2 Salate mit Fleisch und Fleischerzeugnissen ..... 515

49.2.3 Salate mit Fleisch von Fischen, Krebs- oder Weichtieren ..... 515

49.2.4 Lagerung von Feinkostsalaten ..... 516

**49.3 Qualitätsanforderungen an Feinkostsalate ..... 516**

**49.4 Feinkostsalate präsentieren und verkaufen ..... 517**

**50 Imbissartikel herstellen und anbieten ..... 519**

**50.1 Rechtliche Vorschriften beachten ..... 519**

**50.2 „Heiße Theke“ ..... 519**

50.2.1 Bedeutung der „Heißen Theke“ heute ..... 519

50.2.2 Vom Einkäufer zum Gast ..... 520

50.2.3 Die „Heiße Theke“ einrichten ..... 521

**50.3 Verzehrfertige kalte und warme Imbissartikel herstellen ..... 522**

50.3.1 Hygiene im Imbissbereich ..... 522

50.3.2 Temperaturanforderungen im Imbissbereich ..... 523

50.3.3 Schnitzel ..... 524

50.3.4 Kotelett ..... 524

50.3.5 Frikadelle ..... 524

50.3.6 Bratwurst ..... 525

**50.4 Imbissartikel präsentieren und verkaufen ..... 525**

**3.4**

**Gerichte und Getränke präsentieren und servieren ..... 542**



**52 Kunden anlassbezogen beraten ..... 543**

**52.1 Bedeutung des Partyservice für die Fleischerei ..... 543**

**52.2 Das Beratungsgespräch vorbereiten .. 544**

**52.3 Ablauf des Beratungsgesprächs ..... 545**

**52.4 Das Speisenangebot vorstellen ..... 548**

52.4.1 Speisen aus eigener Herstellung .... 548

52.4.2 Zugekauftes Standardsortiment .... 549

52.4.3 Zugekaufte Spezialitäten ..... 549

**52.5 Das Getränkeangebot vorstellen ..... 549**

52.5.1 Aufgussgetränke ..... 550

52.5.2 Alkoholfreie Getränke ..... 550

52.5.3 Alkoholische Getränke ..... 551

**52.6 Preisgestaltung und Angebotserteilung ..... 553**

**53 Veranstaltungen planen ..... 557**

**53.1 Ablaufplan erstellen ..... 557**

**53.2 Büffets zusammenstellen ..... 558**

**53.3 Plattenservice ..... 559**

53.3.1 Legetechniken ..... 559

53.3.2 Plattenaufbau ..... 560

53.3.3 Garnierungen ..... 562

**53.4 Menüs zusammenstellen ..... 563**

**53.5 Mengen berechnen ..... 564**

**54 Leistungen im Servicebereich anbieten ..... 566**

**54.1 Servicepersonal ..... 566**

**54.2 Bestellung transportgerecht verpacken und liefern ..... 567**

54.2.1 Warmlagerung ..... 567

54.2.2 Kaltlagerung ..... 567

54.2.3 Ausstattung des Lieferfahrzeugs .... 568

**54.3 Bestellung beim Kunden präsentieren und servieren ..... 569**

54.3.1 Büfets aufbauen ..... 569  
 54.3.2 Gästetische eindecken ..... 571  
 54.3.3 Spezielle Ausstattung  
 für Partyservice und Catering ..... 571  
 54.3.4 Tische und Räume dekorieren ..... 573  
**Catering ..... 576**

**3.5 Umsatz und Kundenbindung durch Verkaufsaktionen fördern 578**



**55 Verkaufsaktionen im Fleischerfachgeschäft ..... 579**  
 55.1 Marketingziele bestimmen ..... 579  
 55.2 Ein Marketingkonzept erstellen ..... 580  
 55.3 Den Markt untersuchen ..... 580  
 55.4 Planen einer Verkaufsaktion ..... 581  
 55.4.1 Auswählen einer Verkaufsaktion ..... 581  
 55.4.2 Marketingmaßnahmen festlegen ..... 581  
 55.4.3 Zeitplan erstellen ..... 588  
 55.5 Durchführen einer Verkaufsaktion .... 589  
 55.6 Bewerten der Verkaufsaktion ..... 590  
**Planning a product promotion ..... 592**

**W Wissensspeicher**

**1 Zutaten ..... 594**  
 1.1 Gewürze und würzende Mittel ..... 594  
 1.1.1 Herkunft und Arten der Gewürze ..... 594  
 1.1.2 Wirkungsweise der Gewürze ..... 595  
 1.1.3 Die wichtigsten Fleisch- und Wurstgewürze ..... 596  
 1.1.4 Lagerung und Umgang mit Gewürzen . 600  
 1.2 Zusatzstoffe ..... 601  
 1.2.1 Umrötungsstoffe – Konservierungsstoffe ..... 602  
 1.2.2 Umrötungshilfsstoffe – Stabilisatoren ..... 603  
 1.2.3 Zuckerstoffe ..... 603  
 1.2.4 Kutterhilfsmittel – Stabilisatoren .... 604  
 1.2.5 Emulgatoren ..... 604  
 1.2.6 Weitere Konservierungsstoffe ..... 605  
 1.2.7 Geschmacksverstärker ..... 605  
 1.2.8 Säuerungsmittel ..... 605  
 1.2.9 Farbstoffe ..... 605  
 1.2.10 Geliermittel ..... 605  
 1.2.11 Verdickungsmittel ..... 606  
 1.2.12 Packgase ..... 606  
**2 Würsthüllen ..... 607**  
 2.1 Naturdärme ..... 607  
 2.1.1 Eigenschaften der Naturdärme ..... 607  
 2.1.2 Bezeichnung und Verwendung der Därme von Rind, Kalb, Schwein, Schaf und Pferd ..... 608  
 2.2 Kunstdärme ..... 610

**3 Rechtliche Vorschriften ..... 611**  
 3.1 Grundlagen des Lebensmittelrechts .. 611  
 3.1.1 EG-Verordnung 178/2002 ..... 612  
 3.1.2 Lebensmittel-, Bedarfsgegenstände- und Futtermittelgesetzbuch (LFGB) ... 612  
 3.1.3 Leitsätze für Fleisch und Fleischerzeugnisse ..... 614  
 3.2 Rechtliche Hygienebestimmungen ... 617  
 3.2.1 Infektionsschutzgesetz ..... 617  
 3.2.2 EG-Verordnung 852/2004 und EG-Verordnung 853/2004 ..... 618  
 3.2.3 Hygienemaßnahmen (HACCP) ..... 619  
**4 Verpacken von Produkten ..... 622**  
 4.1 Rechtliche Vorschriften ..... 622  
 4.2 Hygiene und Umweltschutz im Verpackungsbereich ..... 623  
 4.3 Verpackungsmaterialien ..... 623  
 4.4 Funktionen der Verpackung ..... 624  
 4.5 Eigenschaften der Verpackungsmaterialien ..... 624  
 4.6 Folienarten ..... 625  
 4.7 Verpackungsmaschinen ..... 626  
 4.8 Begasungstechnik ..... 627  
 Rezeptverzeichnis ..... 628  
 Sachwortverzeichnis ..... 629  
 Internetadressen ..... 638  
 Bildquellenverzeichnis ..... 639