

Vorwort 3
 Ausgangssituation 12

1.1

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



1 Berufe in der Fleischerei beschreiben .. 15
1.1 Fleischerei gestern – heute – morgen . 16
 1.1.1 Stolztes 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 Markenfleischprogramme 97
 8.5.2 Biofleischprogramme 98
 8.5.3 Kennzeichnung von Bioprodukten 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	Kühl Lagerung 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	Spezielle Anforderungen an die Bezeichnung „Hackfleisch/Faschiertes“	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

18.2 Fleischauswahl für küchenfertige Fleischerzeugnisse 161

18.3 Arbeitsplanung 162

19 Klassische küchenfertige Erzeugnisse herstellen 164

19.1 Küchenfertige Erzeugnisse – in Scheiben, geschnetzelt, gewürfelt . 164

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

19.2 Küchenfertige Erzeugnisse – Braten und Rollbraten 167

19.2.1 Braten 167

19.2.2 Rollbraten 167

19.3 Küchenfertige Erzeugnisse – gebeizt, mariniert, gepökelt 168

19.3.1 Beizen 168

19.3.2 Marinieren 168

19.3.3 Pökeln 169

19.4 Küchenfertige Erzeugnisse mit Speck und Teig 169

19.4.1 Bardieren 169

19.4.2 Spicken 170

19.4.3 Teigmantel 170

19.5 Qualitätsanforderungen 171

20 Innovative küchenfertige Erzeugnisse herstellen 174

20.1 Innovative küchenfertige Erzeugnisse vom Schwein 174

20.2 Innovative küchenfertige Erzeugnisse vom Rind 175

20.3 Innovative küchenfertige Erzeugnisse vom Kalb 175

20.4 Innovative küchenfertige Erzeugnisse vom Lamm 175

20.5 Innovative küchenfertige Erzeugnisse aus Geflügel 176

20.6 Innovative küchenfertige Erzeugnisse aus Hackfleisch 176

21 Garverfahren für Fleisch kennen und durchführen 178

21.1 Gartechniken für küchenfertige Erzeugnisse 178

21.2 Temperatur- und Mengenangaben für Fleisch und küchenfertige Erzeugnisse 180

22 Küchenfertige Erzeugnisse präsentieren und verkaufen 185

Methods of cooking and kitchen utensils 188

1.5



Informieren über Fleischereiprodukte 190

23 Ernährungslehre 191

23.1 Ernährungsverhalten 191

23.2 Ernährungsformen 193

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

23.3 Energielieferanten und Nährstoffbedarf 198

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

23.4 Wichtige Lebensmittelbestandteile .. 207

23.4.1 Kohlenhydrate 207

23.4.2 Fette 210

23.4.3 Eiweiße 213

23.4.4 Wasser 216

23.5 Sonstige Lebensmittelbestandteile ... 218

23.5.1 Vitamine 218

23.5.2 Mineralstoffe 220

23.5.3 Ballaststoffe 221

23.5.4 Sekundäre Pflanzenstoffe 222

23.6 Stoffwechsel und Verdauung 223

23.6.1 Stoffwechselläufe 223

23.6.2 Verdauungsvorgänge 224

23.7 Ernährungsmitbedingte Krankheiten . 225

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 ernährungsmitbedingte Erkrankungen 229

23.8 Ernährungstrends 230

23.8.1 Fast Food 230

23.8.2 Functional Food 230

23.8.3 Novel Food 231

23.8.4 Weitere Ernährungstrends 231

24 Technologische Bedeutung von Fleisch 234

24.1 Technologische Bedeutung der Kohlenhydrate 234

24.2 Technologische Bedeutung von Fett .. 234

24.3 Technologische Bedeutung von Eiweiß 236

24.4 Technologische Bedeutung von Wasser 237

25 Verkaufsgespräche und Werbung 239

25.1 Miteinander kommunizieren 239

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	Kaufwunschemittlung (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 Sülwurst	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

32 Wurst- und Fleischwaren im Verkaufsraum dekorativ und verkaufsgerecht anordnen 347

32.1 Hygiene 347

32.1.1 Allgemeine Hygienegrundsätze im Verkaufsbereich 347

32.1.2 Personalhygiene 347

32.1.3 Produkthygiene 348

32.2 Verkaufstheke 348

32.2.1 Bedeutung der Verkaufstheke 348

32.2.2 Aufbau und Gestaltung einer Verkaufstheke 349

32.2.3 Thekenbelegungsplan 350

32.3 Gestaltung von Blickfängen 351

Different kinds of sausages 354

36 Gebackene Snacks herstellen, anrichten und aushändigen 378

36.1 Geeignete Backwaren 378

36.2 Überbackene Snacks 379

36.2.1 Überbackene Brezeln 379

36.2.2 Panini 379

36.3 Gebackene Snacks 380

36.3.1 Muffins 380

36.3.2 Schnecken 380

36.3.3 Blätterteiggebäck 381

36.3.4 Minitartelets 381

36.3.5 Pizza 382

36.3.6 Weißwurstbällchen im Bierteig 383

36.4 Anrichten und Aushändigen von warmen Snacks 383

Take-away food 386

2.3

Speisen herstellen und anrichten 356



33 Speisen planen und herstellen 357

33.1 Fragen zur Planung entwickeln 357

33.2 Wünsche der Kunden ermitteln 358

33.3 Betriebliche Möglichkeiten berücksichtigen 358

33.4 Hygiene- und Qualitätssicherungsmaßnahmen festlegen 358

34 Salatvariationen herstellen und präsentieren 360

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

35 Kalte Snacks herstellen, anrichten und aushändigen 367

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/Kaviarbrote 369

35.5 Belegte Brötchen 369

35.6 Sandwiches 370

35.7 Fingerfood 371

35.8 Sushi 375

2.4

Produkte verkaufsfördernd präsentieren 388



37 Warum Werbung notwendig ist 389

37.1 Werbung als Element der Kommunikation 389

37.2 Aufgaben und Ziele der Werbung 390

37.2.1 Aufgaben der Werbung 390

37.2.2 Ziele der Werbung 391

37.3 Arten der Werbung 391

37.4 Werbewirkung 393

37.5 Werbepsychologische Gesichtspunkte 394

37.6 Werbemittel und Werbeträger 394

37.7 Rechtliche Vorschriften beachten 396

38 Ladenumfeld und Eingangsbereich gestalten 398

38.1 Eingangsbereich 398

38.2 Passantenstopper und Werbeaufsteller 399

38.3 Gestaltung des Schaufensters 400

38.3.1 Bedeutung des Schaufensters 400

38.3.2 Grundsätze für die Schaufenstergestaltung 401

39 Den Verkaufsraum gestalten 404

39.1 Orientierung erleichtern 404

39.2 Ladenausstattung und Warenträger .. 405

39.3 Verkaufsatmosphäre schaffen 406

39.3.1 Einheitliches Erscheinungsbild 407

39.3.2 Beleuchtung 408

39.3.3 Akustik 408

39.3.4 Farben 409

40 Wirksame Werbeträger auswählen und gestalten 411

40.1 Plakate 411

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 butcher'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 Büfets zusammenstellen 557

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	Büfettis 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	Verkaufsförderung durch Marketing im Fleischerfachgeschäft	579
55.1	Marketing und seine Ziele	579
55.2	Marketingmaßnahmen	580
55.3	Marktanalyse	580
55.4	Planen einer Verkaufsaktion	581
55.4.1	Auswahl der Verkaufsaktion	581
55.4.2	Marketinginstrumente	581
55.4.3	Zeitplanung	588
55.5	Durchführen der Verkaufsaktion	589
55.6	Bewerten der Verkaufsaktion	590

Planning a product promotion	592
---	------------

W

Wissenspeicher

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	Wursthüllen	607
2.1	Naturdärme	607
2.1.1	Eigenschaften der Naturdärme	607
3.1.2	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
3.3	Lebensmittelinformations- Verordnung	622
4	Verpacken von Produkten	623
4.1	Rechtliche Vorschriften	623
4.2	Hygiene und Umweltschutz im Verpackungsbereich	624
4.3	Verpackungsmaterialien	624
4.4	Funktionen der Verpackung	625
4.5	Eigenschaften der Verpackungsmaterialien	625
4.6	Folienarten	626
4.7	Verpackungsmaschinen	626
4.8	Begasungstechnik	627

Rezeptverzeichnis	628
Sachwortverzeichnis	629
Internetadressen	638
Bildquellenverzeichnis	639