

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 Verkaufsraums 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
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	Stoffwechselvorgänge	223
23.6.2	Verdauungsvorgänge	224
23.7	Ernährungsbedingte 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 ernährungsbedingte 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 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

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	Minitarteletts	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 Qualitäts- sicherungsmaßnahmen 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/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



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	Werbewerbung	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 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