

### Quarkstrudel

Quarkstrudel enthält eine Quarkfüllung mit hauptsächlich Quark und saurer Sahne. Ursprünglich kommt der Quarkstrudel aus Österreich, wo er als Topfenstrudel bezeichnet wird, weil Quark dort Topfen heißt.

#### Rezeptbeispiel: Quarkfüllung für 6 × 280 g Strudelteig

1 Schnittenblech (Alu-Rahmenblech) von 60 × 40 cm  
– die 6 Quarkstrudel quer in das Rahmenblech legen

1600 g Quark, 20 % i. Tr.  
1200 g Schmand  
400 g Butter, weich  
500 g Zucker  
100 g Eigelb (5 Stück)  
200 g Weizenmehl  
4 g Salz  
Zitronen- und Vanillearoma

#### 4004 g Quarkfüllung

evtl. noch 150 g Sultaninen zugeben

- Butter, Zucker, Salz und Aromen schaumig schlagen.
- Eigelb nach und nach zugeben.
- Quark, Schmand und Weizenmehl einrühren bis die Quarkfüllung glatt ist.
- Evtl. Sultaninen einrühren.

**Backen:** 190 °C

**Backzeit:** ca. 60 Minuten

Den Quarkstrudel nach ca. 30 Minuten Backzeit mit flüssiger Butter bestreichen oder mit Sahne bzw. Sauerrahm übergießen.

### Milchrahmstrudel

Milchrahmstrudel ist ein Quarkstrudel mit einer Milch-Eier-Masse obenauf, die auch als Royalsöße bezeichnet wird.

#### Rezeptbeispiel: Milch-Eier-Masse (Royal)

- für 1 Schnittenblech (Alu-Rahmenblech) von 60 × 40 cm oder
- für 4 Reinen von 30 × 20 cm

1200 g Milch  
500 g Vollei (10 Stück)  
150 g Zucker  
1 Prise Salz (ca. 2 g)  
Vanillearoma

#### 1850 g Royalsöße

- Milch auf ca. 80 °C erhitzen.
- Eier, Zucker, Salz und Vanillearoma verrühren und in die heiße Milch einrühren.

LF  
1.4

### Herstellung eines Quarkstrudels

- Den Strudelteig dünn ausrollen und ausziehen; Teigfläche für Schnittenbleche ca. 40 × 25 cm, für Reinen ca. 30 × 20 cm.
- Den ausgerollten Strudelteig mit flüssiger Butter bestreichen.
- Die Quarkfüllung auf ca.  $\frac{3}{4}$  der Teigfläche verstreichen.
- Die Quarkstrudel aufrollen und die sechs Strudel quer in ein gefettetes Schnittenblech von 60 × 40 cm mit dem Schluss nach unten einlegen.



Quarkstrudel

### Herstellung eines Milchrahmstrudels

- Einen Quarkstrudel herstellen.
- Nach ca. 20 Minuten Backzeit die Milch-Eier-Masse gleichmäßig über den Quarkstrudel verteilen und weitere 30 Minuten backen lassen.

**Backen:** 180 °C

**Backzeit:** ca. 60 Minuten



Milchrahmstrudel

## Fehler bei Strudeln

| Gebäckfehler   | Ursachen   |
|--|--|
| zu weiche Äpfel wie Mus im Apfelstrudel                    | Es wurden Äpfel mit weichem Fruchtfleisch verwendet, die nicht backfähig sind.   |
| zu geschmacklose Äpfel im Apfelstrudel                     | Es wurden zu süße Äpfel mit zu geringer Säure verwendet.   |
| zu harte Kruste an der Oberfläche des Strudels             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Strudelteig wurde während des Backens nicht mit Fett bestrichen bzw. nicht mit Sahne übergossen.</li> <li>• Die Backhitze war zu gering.</li> </ul> |
| Der Strudelteig im Strudellinneren ist beim Essen klebrig. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strudelteig wurde zu dick ausgerollt und zu wenig gezogen.</li> <li>• Zu kurze Backzeit.</li> </ul>   |

## Verkaufsargumente

### Qualitätsmerkmale für die Kundenberatung

- Strudel sind weiche Gebäcke. Die dünnen Teigschichten zwischen der Füllung halten die Feuchtigkeit der Füllungen innen fest.
- Strudel enthalten einen hohen Anteil an erfrischenden Füllungen. Deshalb bestimmt die Füllung weitgehend ihren Geschmack.

### Frischhaltung

- Am besten schmecken Strudel, wenn sie warm gegessen werden. Empfehlenswert ist es deshalb, die Strudel unmittelbar vor dem Verzehr aufzuwärmen, z. B. im Mikrowellengerät.
- Strudel können aber auch kalt gegessen werden, jedoch niemals aus dem Kühlschrank.
- Strudel sollten wegen der wasserreichen Füllungen nur am Tag der Herstellung verkauft werden.

Apfel-, Quark- und Milchrahmstrudel eignen sich in Folie verpackt zum Tiefgefrieren.

### Besondere Eignung

- Süße Strudel sind geeignete Kaffeegebäcke.
- Als Zwischenmahlzeit sind Strudel ein erfrischender Energieschub.

## Aufgaben

- 1 Nennen Sie bekannte Strudel.
- 2 Erstellen Sie ein Grundrezept für einen Strudelteig.
- 3 Nennen Sie Apfelsorten, die sich für Apfelstrudel eignen.
- 4 Welche Zutaten werden für eine Apfelfüllung verwendet?
- 5 Beschreiben Sie das Ausrollen und Ausziehen des Strudelteigs.
- 6 Erklären Sie die Herstellung von Apfelstrudel.
- 7 Erläutern Sie, wie Apfelstrudel gebacken wird und wie er nach dem Backen verbessert werden kann.
- 8 Wie wird Apfelstrudel zum Servieren im Café hergerichtet?
- 9 Welche Ergänzungen werden im Café zum Apfelstrudel angeboten?
- 10 Erklären Sie, wie sich Quarkstrudel vom Milchrahmstrudel unterscheidet.
- 11 Nennen Sie die Qualitätsmerkmale der Strudel für die Kundenberatung.
- 12 Geben Sie Auskunft über die Frischhaltung der Strudel.
- 13 Wozu eignen sich Strudel besonders gut?
- 14 Ihre Bäckerei/Konditorei möchte verschiedene Strudel mit süßen Füllungen anbieten. Deshalb informieren Sie sich über mögliche Füllungen und stellen entsprechende Rezepte zusammen.

## Rechenaufgaben

- 1 Mit folgendem Rezept wird Strudelteig hergestellt:  

|                   |           |
|-------------------|-----------|
| 1000 g Weizenmehl | 90 g Öl   |
| 500 g Wasser      | 10 g Salz |
| 100 g Vollei      |           |

 Berechnen Sie die Zutatenmengen für 28 Strudel, wenn dafür 11,900 kg Strudelteig benötigt wird.
- 2 Für einen Quarkstrudel im Schnittenblech werden 6 Teile Strudelteige mit je 280 g benötigt. Die Quarkfüllung für diesen Strudel enthält 1,600 kg Quark, 1,200 kg Schmand, 400 g Butter, 500 g Zucker, 100 g Eigelb, 200 g Weizenmehl. Es werden 5% Backverlust gerechnet. Aus dem Schnittenblech erhält man 36 Quarkstrudel. Berechnen Sie das Gewicht eines Quarkstrudels.



LF 2.1  
Verkauf aktiv gestalten

# 23

## Erfolgreiches Verkaufen

### Situation

Im Fachgeschäft der Bäckerei/Konditorei erwarten die Kunden, dass sie fachgerecht und freundlich bedient werden. Andernfalls können auch die qualitativ besten Waren nicht verkauft werden. Ihre Chefin erklärte Ihnen, dass ein freundliches Auftreten der Fachverkäuferin die Kunden ansteckt und so das Verkaufen enorm erleichtert. Sie versuchen deshalb, die Kunden in Ihrem Fachgeschäft zufrieden zu stellen und sie als Stammkunden zu gewinnen.

- Wie setzt die Fachverkäuferin verbale und nonverbale Ausdrucksweisen beim Verkaufen ein?
- In welchen Schritten läuft der Verkaufsvorgang konkret ab?
- Wie werden besondere Kundengruppen wie Stammkunden, Kinder, Hilfsbedürftige, Menschen mit Behinderung und ausländische Kunden bedient?
- Welche Kaufmotive führen bei den Kunden zu Kaufentscheidungen?

### 23.1 Die erfolgreiche Fachverkäuferin

#### Zufriedene Kunden durch Freundlichkeit



Der Kunde ist König

„Der Kunde ist König – die Fachverkäuferin/der Fachverkäufer eine Persönlichkeit.“

Die Kunden erwarten eine freundliche und höfliche Fachverkäuferin, die sie selbstbewusst und aufgeschlossen bedient. Nur eine Fachverkäuferin, die ihre Arbeit gerne macht, erfüllt diese Voraussetzungen.

#### Nonverbale Ausdrucksweise

Nonverbale Kommunikation ist Verständigung durch die Körpersprache ohne Worte.

#### Zur nonverbalen Ausdrucksweise gehören

##### das Erscheinungsbild der Fachverkäuferinnen

- gepflegtes und hygienisches Aussehen
- einheitliche und modern aussehende Berufskleidung
- saubere Berufskleidung
- ein Namensschild

##### die Körpersprache der Fachverkäuferinnen

- Körperhaltung
- Mimik: Signale des Gesichtsausdrucks
- Gestik: Signale der Bewegungen von Kopf sowie Armen, Händen und Fingern

Schon in den ersten Sekunden beim Betreten des Ladens entscheidet der Kunde gefühlsmäßig, ob er die Fachverkäuferin sympathisch findet. Ein natürlich freundliches Wesen und eine gepflegte Erscheinung kommen immer gut an.

LF  
2.1



Ein Lächeln gewinnt Sympathie

- Die Sympathien gewinnt eine Fachverkäuferin,
- mit gepflegtem, sauberem und modischem Aussehen,
  - durch aufrechte Körperhaltung, die Einsatzbereitschaft ausstrahlt und
  - durch ein Lächeln, das eine positive Einstellung ausdrückt.

So stellt eine Fachverkäuferin den ersten Kontakt mit non-verbaler Ausdrucksweise her. Das erleichtert den weiteren Verkaufsvorgang.

### Die Bereiche der Körpersprache sowie ihre Signale und deren Bedeutung

Körpersignale geben Aufschluss über die Stimmung des Menschen. Die innere Einstellung der Fachverkäuferin zu ihrer Arbeit im Verkauf ist durch die Körpersprache von den Kunden leicht erkennbar.

Ebenso erkennt die Fachverkäuferin bei Kunden durch die Körpersprache z.B. Zufriedenheit, Unsicherheit, Zweifel, Nachdenklichkeit und Ablehnung, auf die sie beim Verkauf reagieren kann.

| Bedeutung   | Bereiche      | Häufige Signale der Körpersprache   |
|---|---------------|---|
| <b>Zustimmung, Zufriedenheit</b>                                | Körperhaltung | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die gesamte Vorderseite des Körpers ist zur Fachverkäuferin gerichtet.</li> <li>• Aufrechte Körperhaltung oder Oberkörper leicht nach vorne geneigt.</li> <li>• Blick zur Fachverkäuferin gerichtet.</li> </ul>  |
|   | Mimik         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zufriedenes, natürliches Lächeln, das mit einem breit nach oben gezogenen Mund und leicht verengten, strahlenden Augen erkennbar ist.</li> </ul>   |
|   | Gestik        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mit dem Kopf nicken.</li> <li>• Sich die Hände reiben.</li> <li>• Die Fingerkuppen von Daumen und Zeigefinger einer Hand aneinanderpressen.</li> </ul>   |
| <b>Ablehnung, Enttäuschung</b>                                  | Körperhaltung | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Oberkörper wird schräg oder seitlich der Fachverkäuferin zugewandt.</li> <li>• Der Oberkörper ist etwas nach hinten geneigt, um die Distanz zur Fachverkäuferin zu vergrößern.</li> <li>• Der Blick geht an der Fachverkäuferin vorbei.</li> </ul> |
|   | Mimik         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stirnrunzeln</li> <li>• Nase rümpfen und Lippen zusammendrücken.</li> <li>• Ernstes Gesicht mit Mundwinkel nach unten geneigt.</li> </ul>  |
|   | Gestik        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mit dem Kopf schütteln.</li> <li>• Hände in die Hüften stemmen.</li> <li>• Faust als Entschlossenheit zeigen.</li> </ul>   |
| <b>Unsicherheit, Unschlüssigkeit, Nachdenklichkeit, Zweifel</b> | Körperhaltung | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesenkter oder seitlich geneigter Kopf.</li> <li>• Unruhiger Stand oder ständig in Bewegung.</li> <li>• Kurz ausweichender Blick.</li> <li>• Blick nach oben oder nach unten, um eine Lösung zu suchen.</li> </ul>                                     |
|   | Mimik         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Augenbrauen hochziehen.</li> <li>• Unterlippe hochziehen.</li> </ul>   |
|   | Gestik        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kratzen am Kopf oder hinter dem Ohr.</li> <li>• Die Hände umklammern die Arme.</li> <li>• Über das Kinn streichen.</li> <li>• Eine Hand vor das Gesicht legen.</li> </ul>  |

LF 2.1

### Berufliche Handlung

Frau Müller kauft regelmäßig in Ihrer Bäckerei/Konditorei ein. Daher wissen Sie, dass sie eine gesundheitsbewusste Kundin ist und großen Wert auf Waren bester Qualität legt. Sie ist in Begleitung ihres Ehemanns und der kleinen Tochter. Die Kundin kommt zu Ihnen in den Laden, weil sie Brot benötigt. Während des Einkaufs wird plötzlich durch den Duft der frisch ausgebackenen Plundergebäcke aus dem Ladenbackofen bei Herrn Dr. Müller der Wunsch geweckt, diese Gebäcke noch zu kaufen. Frau Müller bekommt außerdem am Wochenende Besuch und möchte Gebäcke zum Kaffee kaufen, die so lange frisch bleiben. Beschreiben Sie den Verkaufsvorgang und achten Sie dabei auf korrekte nonverbale und verbale Ausdrucksweise.

#### Nonverbale und verbale Ausdrucksweise

- 1 „Der erste Eindruck ist entscheidend.“ Erklären Sie diese Aussage. Wie erwecken Sie beim Eintritt der Kunden in Ihr Geschäft einen guten Eindruck?
- 2 Die Kunden müssen die Fachverkäuferin beim Verkaufsgespräch gut verstehen. Erklären Sie, was die Fachverkäuferin grundsätzlich beim Sprechen beachten muss, damit ihre Stimme sympathisch wirkt.
- 3 Beim Brotkauf hat die Kundin Fragen zu einem Brot. Wie erkennen Sie an der nonverbalen Ausdrucksweise der Kundin in Bezug auf die Körperhaltung, Mimik und Gestik, dass sie mit der Beratung zufrieden ist?
- 4 Beim weiteren Verkaufsvorgang beobachten Sie die Kundin vor allem beim Empfehlen und Beraten. Beschreiben Sie die Stimmung der Kundin, wenn Sie folgende nonverbale Anzeichen bei ihr erkennen:
  - Ihr Kopf ist leicht seitlich geneigt und ihr Blick weicht kurz von der Fachverkäuferin ab.
  - Die Augenbrauen sind hochgezogen und sie kratzt sich leicht am Kopf.
  - Sie rümpft die Nase und runzelt die Stirn.
  - Sie schüttelt leicht mit dem Kopf und ihr Mundwinkel ist leicht nach unten geneigt.

#### Der Verkaufsvorgang

- 5 Beschreiben Sie die Begrüßung, wenn Frau Müller am Nachmittag mit ihrem Mann, Herrn Dr. Müller, und der kleinen Tochter Maria den Laden betritt. Erfragen Sie auch den Kaufwunsch.
- 6 Frau Müller sagt, dass sie ein Brot möchte. Empfehlen Sie entsprechend.
- 7 Die Kundin möchte ein Mehrkornbrot, das Sie in den Gewichtseinheiten von 1 kg und 750 g führen. Fragen Sie mit einer positiven Suggestivfrage nach.
- 8 Eine Kollegin stellte bei einem Verkauf das verpackte Brot auf die Verkaufstheke und fragte

dann: „Haben wir es dann?“ Nehmen Sie Stellung zu der Fortführung dieses Verkaufsgesprächs.

- 9 Herr Dr. Müller erinnert seine Frau, dass sie noch Gebäcke zum Nachmittagskaffee für das Wochenende benötigen. Empfehlen Sie Kaffeegebäcke, die einige Tage frisch bleiben.
- 10 Nachdem sich die Familie Müller für verschiedene Gebäcke und Desserts entschieden hat, überlegt Frau Müller, wie viel Stück sie für sechs Erwachsene und vier Kinder nehmen soll. Geben Sie ihr Auskunft und machen Sie Vorschläge.
- 11 Frau Müller wundert sich, dass die tiefgefrorenen Sahnetorten im Supermarkt wesentlich preisgünstiger sind als die Sahnetorten in Ihrer Bäckerei/Konditorei. Erläutern Sie die Berechtigung des höheren Preises in Ihrem Betrieb.
- 12 Die gekauften Waren der Familie Müller kosten 23,40 €. Die Kundin bezahlt mit einem 100-€-Schein. Beschreiben Sie das korrekte Kassieren.
- 13 Beschreiben Sie die Verabschiedung der Familie Müller.

#### Kundengruppen, Kundentypen, Kaufmotive

- 14 Frau Müller kauft regelmäßig in Ihrer Bäckerei/Konditorei ein. Wie wird diese Kundengruppe bezeichnet und wie wird diese von den Fachverkäuferinnen beim Verkauf behandelt?
- 15 Die Kundin ist eine gesundheitsbewusste Kundin und wünscht nur Waren bester Qualität. Erklären Sie, wie Sie diese Kundentypen erkennen und wie Sie diese Kunden beim Verkauf bedienen.
- 16 Geben Sie die Kaufmotive an, die die Kunden zum Kauf bewegen.
- 17 Benennen Sie das Kaufmotiv, das Frau Müller zum Einkauf eines Brotes bewog. Welches Kaufmotiv hatte Herr Müller als er Plundergebäcke kaufte?

## 25.6 Roggenhaltige Kleingebäcke

Roggenhaltige Kleingebäcke sind Brötchen, die aus Weizenmisch- oder Roggenmischteigen hergestellt werden.

Da die Gebäcke weniger als 250 g wiegen, werden sie als Kleingebäcke bezeichnet.

### Rezeptbeispiel: roggenhaltige Kleingebäcke aus Weizenmischteig

Mehlmischung: 30 % Roggenmehl, 70 % Weizenmehl  
Gesamtmehlmenge = 10 kg

#### Direkte Teigführung

3 000 g Roggenmehl, Type 1150  
7 000 g Weizenmehl, Type 550  
6 400 g Wasser  
300 g Hefe  
200 g Salz  
200 g Backmittel  
150 g Teigsäuerungsmittel (Herstellerangabe beachten)  
30 g Kümmel, gemahlen

**17 280 g Teiggewicht**

#### Indirekte Teigführung

Detmolder Einstufenführung;  
50 % des Roggenmehls versäuern;  
Anstellgutmenge  $\pm$  5 % vom Sauerteigmehl

|                   |                       |
|-------------------|-----------------------|
| <b>Sauerteig:</b> | Teigausbeute: 180     |
| 75 g Anstellgut   | Teigtemperatur: 25 °C |
| 1500 g Roggenmehl | Stehzeit: 15 bis 24   |
| 1200 g Wasser     | Stunden               |

2775 g Sauerteig  
-75 g Anstellgut

**2700 g Sauerteig**

#### Teig:

2700 g Sauerteig  
1500 g Roggenmehl, Type 1150  
7000 g Weizenmehl, Type 550  
5200 g Wasser  
300 g Hefe  
200 g Salz  
200 g Backmittel  
30 g Kümmel oder Brotgewürz, gemahlen

**17 130 g Teiggewicht**

### Bekannte roggenhaltige Kleingebäcke

Durch die verschiedenen Gebäckformen und die besonderen Zutaten, z. B. Kümmel, Röstzwiebeln und Schinken, ergeben diese Gebäcke eine optische und geschmackliche Abwechslung.

Manchmal werden die Gebäcke gebietsweise mit anderen Namen bezeichnet. Auch die Gebäckformen sind nicht vorgeschrieben und werden beliebig gewählt.

### Roggenbrötchen

#### Bestimmungen der Leitsätze

Roggenbrötchen müssen mindestens 50 % Roggenmehlanteil bezogen auf die Gesamtmehlmenge enthalten.

Roggenbrötchen sind meistens längliche Brötchen mit kräftigem Ausbund. Sie enthalten mehr Roggenmehl als Weizenmehl, z. B. das Rezeptbeispiel  $\rightarrow$  links, jedoch mit 70 % Roggenmehl und 30 % Weizenmehl oder mit 90 % Roggenmehl.



Roggenbrötchen

### Kümmelbrötchen

Es sind Roggenbrötchen mit Kümmelkörnern in der Krume und auf der Oberfläche.



Kümmelbrötchen

### Römische Brötchen

Roggenhaltige, doppelte Brötchen mit Kümmel auf der Oberfläche der Brötchen.



*Römische Brötchen*

### Maurerbrötchen

Doppelte roggenhaltige Brötchen mit leicht bemehlter Oberfläche und kräftigem Ausbund.



*Maurerbrötchen*

### Schusterjungen (Schusterbuben)

Eine Presse (ein Ballen) des roggenhaltigen Teigs wird in 30 Teiglinge geteilt.

Es gibt zwei Herstellungsarten:

- Die geteilte Presse (Ballen) wird ganz und zusammenhängend gebacken. Die einzelnen Stücke werden beim Verkauf von der Presse (Ballen) abgebrochen.

Oder:

- Die geteilten Teiglinge werden einzeln als freigeschobene Brötchen gebacken.



*Schusterjungen zusammenhängend gebacken*

### Zeilenbrötchen (Partybrötchen)

Roggenhaltige Brötchen mit halbem Gewicht reihenweise aneinander gereiht – eingeschnitten oder glatte Kruste.



*Zeilenbrötchen*

### Zwiebelbrötchen und Zwiebelstangen

Roggenhaltige Brötchen oder Stangen mit Röstzwiebeln. Die Röstzwiebeln werden in den Teig gemischt.



*Zwiebelbrötchen*

### Schinkenbrötchen

Roggenhaltige Brötchen mit Schinkenwürfeln. In den Teig werden gewürfelte durchwachsene Schinkenstückchen gemischt.



*Schinkenbrötchen*

### Kürbiskernbrötchen

Brötchen aus Weizenmischteig mit Kürbiskernen auf der Oberfläche der Brötchen.



Kürbiskernbrötchen

### Vinschgauer Fladenbrote

Vinschgauer Fladenbrote werden aus einem sehr weichen Roggen- oder Roggenmischteig hergestellt. Das Gebäckgewicht liegt meistens bei 100 bis 200 g. Deshalb zählen Vinschgauer Fladenbrote zu den Kleingebäcken.



Vinschgauer Fladenbrote

### Verkaufsargumente

#### Qualitätsmerkmale für die Kundenberatung

Roggenhaltige Kleingebäcke haben einen kräftigen, würzigen Geschmack wegen

- der Säuerung des Teigs durch Sauerteig oder Teigsäuerungsmittel,
- des gemahlene Kümmeis bzw. Brotgewürzes,
- der kräftig gebackenen Kruste, die intensive Geschmacksstoffe enthält.

#### Frischhaltung

Die roggenhaltigen Kleingebäcke schmecken wie alle Brötchen frisch am besten. Ihre Frische hält länger als bei Brötchen aus Weizenteigen, weil Roggenmehl und Säure bei der Teigherstellung mehr Wasser binden.

#### Tiefgefrieren

Roggenhaltige Kleingebäcke, in Folienbeuteln verpackt, eignen sich wie Brote gut zum Tiefgefrieren.

#### Besondere Eignung der roggenhaltigen Kleingebäcke

- Wegen des kräftigen Geschmacks werden roggenhaltige Gebäcke auch als „Brotzeitgebäcke“ bezeichnet. Zur Brotzeit passen sie zu Würstchen, Wurstsorten, Käse, Salaten, Suppen und auch zum Grillen.
- Sie werden für eine Zwischenmahlzeit, auf Reisen und zum Wandern als Wurst- und Käsebrötchen belegt.
- Sie gehören zum Brotbüfett für ein kaltes und warmes Büfett.
- Sie eignen sich zum Belegen für Snacks.
- Sie werden gerne nebenbei zu Getränken gegessen, z. B. Zwiebel- und Schinkenbrötchen im Biergarten.

LF  
2.2

### Aufgaben

- 1 Nennen Sie die Zutaten, die für roggenhaltige Kleingebäcke verwendet werden.
- 2 Wie viel Roggenmehl müssen Roggenbrötchen nach den Bestimmungen der Leitsätze mindestens enthalten?
- 3 Nennen und beschreiben Sie bekannte roggenhaltige Kleingebäcke.
- 4 Welche Zwiebeln werden für Zwiebelbrötchen verwendet?
- 5 Erklären Sie die Qualitätsmerkmale der roggenhaltigen Kleingebäcke bei der Kundenberatung.
- 6 Geben Sie Auskunft über die Frischhaltung der roggenhaltigen Kleingebäcke und ob sie sich zum Tiefgefrieren eignen.
- 7 Nennen Sie einige Möglichkeiten, wofür sich roggenhaltige Kleingebäcke besonders gut eignen.
- 8 In der Berufsschule stellen Sie aus einem Weizen- und einem Roggenmischteig, mit einer Mehlmischung von jeweils 70 % und 30 %, Kleingebäcke her. Beurteilen Sie mit Ihren Kolleginnen und Kollegen die Brötchen in Bezug auf Gebäckvolumen, Porung, Geschmack und Frischhaltung.



## Beläge für Snacks

| Hauptbeläge: Wurst, Fleisch, Käse, Fisch   | Salate  | Gemüse, Ei  | Kräuter, Gewürze, Salz  |
|--|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salami</li> <li>• Schinken (ohne Fettrand)</li> <li>• Schwarzgeräuchertes</li> <li>• Bratenfleisch</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lollo bionda oder</li> <li>• Eisbergsalat</li> </ul> <p>Es sind Salate, die nicht welken und knackig frisch bleiben.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomaten</li> <li>• Salatgurken</li> <li>• Radieschen</li> <li>• Paprika</li> <li>• Zwiebeln</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Petersilie</li> <li>• Schnittlauch</li> <li>• Dill</li> <li>• frische Kräuter</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mozzarella,</li> <li>• Camembert,</li> <li>• Käsescheiben, z. B. Gouda, Edamer, Emmentaler</li> </ul>         |   | gekochte Eier (ca. 12 Minuten kochen) in Scheiben geschnitten   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gewürze, z. B. Pfeffer, Paprika, Basilikum</li> </ul>                                    |
| Fisch, z. B. Lachs und Thunfisch   |   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salz</li> <li>• Kräutersalz</li> </ul>   |
| Krabben  |   |   |   |

## Belegen der Snacks

### Salatblatt

Ein Blatt Lollo bionda so auf das Unterteil des Gebäcks legen, dass der gekräuselte Teil vorne etwas über das Gebäck steht und beim fertigen Snack gut sichtbar ist.



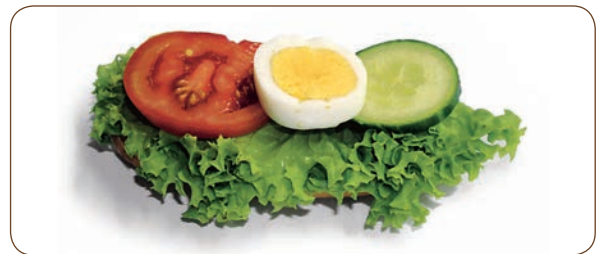
*Lollo bionda auf dem Gebäck*

### Gemüse und Eierscheiben

Tomaten, Salatgurken und hartgekochte Eier in Scheiben schneiden.

Gemüse und Eierscheiben von links nach rechts auf den Lollo bionda legen – nicht über den Gebäckrand hinaus. Eine bewährte Methode zum Erreichen eines schönen Farbkontrastes ist die „Ampelbelegung“: eine Scheibe Tomate, eine Scheibe Ei und eine Scheibe Salatgurke.

Das Belegen mit Gemüsesorten und deren farbliche Zusammenstellung ist verschiedenartig möglich. Neben Tomaten und Gurken können z. B. auch Radieschen in Scheiben, Paprika in Streifen und Zwiebelringe aufgelegt werden.



*Ampelbelegung*

Das Gemüse und die Eier können statt auf den Lollo bionda auch oben auf die Wurst, den Schinken oder den Käse gelegt werden.

### Hauptbeläge

Salami, Schinken und Schwarzgeräuchertes in Scheiben schneiden, ebenso Käsescheiben herrichten. Zum Belegen eignen sich z. B. auch Lachs, Forellenfilets, Krabben. Die Scheiben einmal überschlagen und von links nach rechts so auflegen, dass die geschlossene runde Seite vorne leicht schräg sichtbar ist.



*Belegen von Salami*

### Den Deckel auflegen

Den Deckel des Gebäcks etwas nach hinten geneigt schräg auflegen, damit der gesamte Belag sichtbar bleibt. Das Gemüse und die Eier können statt auf den Lollo bionda auch oben auf die Wurst, den Schinken oder den Käse gelegt werden. So sehen die Kunden, aus welchen Lebensmitteln sich die Snacks zusammensetzen, und sie können somit den richtigen Snack wählen.



Sichtbarer Belag durch den nach hinten geneigten Deckel



Snacks, verschieden belegt

LF  
2.3

### Käse-Tomaten-Snacks

Eine weitere Snackart ist das Belegen mit Tomatenscheiben und Mozzarella- oder Camembertscheiben im Wechsel. Dafür werden Mozzarella bzw. Camembert und Tomaten in ca. 5 mm dicke Scheiben geschnitten.

- Die Schnittseiten der aufgeschnittenen Gebäcke mit einem Aufstrich bestreichen und ein Blatt Lollo bionda auflegen.
- Tomatenscheiben und Käsescheiben von links nach rechts im Wechsel schräg fächerartig aneinander auf das Salatblatt legen.
- Tomaten und Käse z. B. mit Basilikum bestreuen oder mit Basilikumblättern belegen.
- Den Deckel des Gebäcks leicht nach hinten geneigt auflegen.



Mozzarella-Tomaten-Snack

### Grundsätze bei der Herstellung der belegten Snacks

- Nur frische Backwaren verwenden.
- Nur frische Lebensmittel für die Beläge verwenden.
- Bei den belegten Snacks sollen alle einzelnen Lebensmittel der Beläge für die Kunden sichtbar sein.
- Die Lebensmittel sollen so belegt werden, dass sie in den Snacks einen schönen, ansprechenden Farbkontrast ergeben.

### Präsentation von belegten Snacks im Laden

Die Möglichkeiten der Präsentation sind:

- Besonders attraktiv wirken die belegten Snacks auf schwarzen Tablett.
- In einer „Snackwelle“, einer wellenförmigen Halterung aus Edelstahl oder durchsichtigem Plastik, haben die Snacks einen sicheren Halt und verrutschen nicht. In dieser platzsparenden Halterung werden die belegten Zutaten in den Snacks gut sichtbar gezeigt.

Die Snacks werden reihenweise auf Tablett oder in Snackwellen gelegt.

Die Snacks einer Reihe sollten die gleiche Länge haben, sonst wirken sie ungeordnet aufgelegt und die dekorative Wirkung geht verloren.



Präsentation von belegten Snacks auf einem Tablett

## Dishes in the Bakery, Confectionery and Café

### The Breakfast

You serve an English-speaking guest at the café who orders breakfast.

*Sie bedienen im Café einen Englisch sprechenden Gast, der ein Frühstück wünscht.*



- Waiter:** Good morning. What would you like?  
**Guest:** Hello. I would like a breakfast, please.  
**Waiter:** A menu in German and English is on the table. Please have a look inside.  
**Guest:** Ok, thank you, one moment please.  
**Waiter:** Take your time.

*After a short time.*

- Guest:** I would like to have a standard breakfast.  
**Waiter:** Would you like to drink coffee or tea?  
**Guest:** Black tea, please.

- Waiter:** Would you like rolls, bread or toast? You can also get a bit of everything.  
**Guest:** I would prefer rolls, please.  
**Waiter:** All right. The breakfast includes butter, jam and honey as well as ham, sausage and cheese.  
**Guest:** Oh fine. Can I also have an egg and a glass of orange juice?  
**Waiter:** Of course. I'll bring you the breakfast right away.

#### Exercise

Write a similar order process in English and German. The guest wishes an extended breakfast for brunch.

- Welcome the guest and determine the wish of the guest.
- Offer all sorts of drinks and food for breakfast (→ pages 470 and 471).
- Give an advice, for example: name the ingredients of a cereal, explain the connection of consistency and cooking times in eggs.

#### Übungsaufgabe

*Schreiben Sie einen ähnlichen Bestellvorgang in Englisch und Deutsch auf. Der Gast wünscht ein erweitertes Frühstück zum Brunch.*

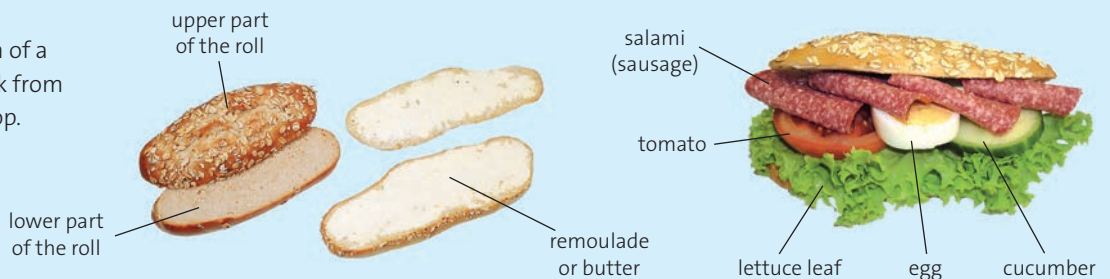
- *Begrüßung des Gastes und den Wunsch des Gastes ermitteln.*
- *Alle möglichen Getränke und Speisen des Frühstücks anbieten (→ Seite 470 und 471).*
- *Beratung, z. B. Zutaten des Müslis nennen, Abhängigkeit von Konsistenz und Kochzeiten bei Eiern erklären.*

### Snacks

In the shop and café of the bakery and confectionery snacks are popular dishes. Write down the individual components of the snacks in English with the new apprentices. Also name the various snacks.

*Im Laden und Café der Bäckerei und Konditorei sind Snacks beliebte Speisen. Schreiben Sie mit der neuen Auszubildenden die einzelnen Bestandteile der Snacks in Englisch auf. Benennen Sie auch die verschiedenen Snacks.*

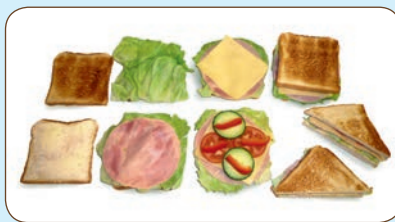
Composition of a Salami Snack from bottom to top.



Which snacks does the company offer? For example:



Mozzarella and tomato snacks



Sandwiches



Gratinated snacks



Ham and cheese pretzels with salami  
or ham, vegetables and cheese



Pizza slices



Onion cakes

**Exercise**

Name the foods for pizza toppings, e.g. salami pizza, ham mushroom pizza, vegetarian pizza.

**Übungsaufgabe**

Nennen Sie die Lebensmittel, mit denen Pizzas belegt sind, z. B. Salamipizza, Schinken-Champignon-Pizza, vegetarische Pizza.

**Vocabulary**

|                         |   |                 |                          |
|-------------------------|---|-----------------|--------------------------|
| after a short time      | nach kurzer Zeit                        | the ingredient  | die Zutat                |
| all right               | alles klar                              | lettuce leaves  | Salatblätter             |
| the apprentice          | die Auszubildende,<br>der Auszubildende | the lower part  | der untere Teil          |
| the butter              | die Butter                              | the menu        | die Speisekarte          |
| the cheese              | der Käse                                | Oh fine!        | Oh prima! Oh gut!        |
| the company             | die Firma, der Betrieb                  | of course       | selbstverständlich       |
| the composition         | die Zusammensetzung,<br>der Aufbau      | one moment      | einen Moment             |
| the cucumber            | die Salatgurke                          | the onion cake  | der Zwiebelkuchen        |
| to describe             | beschreiben                             | the pizza slice | die Pizzaschneite        |
| e.g. (for example)      | z. B. (zum Beispiel)                    | to prefer       | bevorzugen, lieber mögen |
| everything              | alles                                   | the prezel      | die Brezel               |
| from bottom to top      | von unten nach oben                     | right away      | gleich, jetzt sofort     |
| to get                  | bekommen                                | the sausage     | die Wurst                |
| a glass of orange juice | ein Glas Orangensaft                    | the snack       | der Snack, der Imbiss    |
| gratinated              | überbacken                              | the table       | der Tisch                |
| the guest               | der Gast                                | Take your time. | Lassen Sie sich Zeit.    |
| the ham                 | der Schinken                            | to toast        | toasten                  |
| have a look inside      | schauen Sie hinein                      | the tomato      | die Tomate               |
| the honey               | der Honig                               | the topping     | der Belag                |
| includes                | beinhaltet                              | the upper part  | der obere Teil           |
|                         |   | the vegetables  | das Gemüse               |
|                         |   | the waiter      | die Bedienung            |

**Werbemittel**

Eine grundsätzliche Werbung stellt ein moderner und sauberer Bäckerei-/Konditoreibetrieb dar, damit die Kunden gerne eintreten und sich wohlfühlen – Hausfassade, Laden, Café und Terrassencafé.

Die Bäckerei/Konditorei hat jedoch viele Möglichkeiten der Werbung, mit dem Einsatz verschiedener Werbemittel, z. B.:

- Schaufenstergestaltung
- Werbeplakate
- Flyer
- Werbetafeln vor dem Laden als Außenaufsteller
- beschriftetes Verpackungsmaterial
- gepflegte, modern gestaltete Speise- und Getränkekarte
- beschriftete Lieferfahrzeuge
- Präsentation im Internet
- Inserate und Werbebeilagen in Zeitungen und Anzeigenblättern
- regionale Rundfunk- und Fernsehwerbung

**Werbemaßnahmen**

Ständige bedeutende Werbemaßnahmen im Verkauf sind:

- Waren ansprechend im Laden ausstellen (präsentieren).
- Wünsche der Verbraucher ermitteln und diese erfüllen, z. B. Waren der aktuellen Verbraucherwünsche in einem modernen Laden und Café anbieten, in dem die Kunden gerne einkaufen und sich Gäste wohlfühlen.
- Stets frische Qualitätswaren von freundlichen Fachverkäuferinnen anbieten.
- Mit Aktionen bestimmte Waren bekanntmachen.
- Für Kunden und Gäste angenehme und bequeme Öffnungszeiten des Bäckerei-/Konditoreibetriebs anbieten.



*Freundliche Fachverkäuferin im gemütlichen Café mit frischer Qualitätsware*

**Werbewirkung**

Damit Werbemaßnahmen und die dabei eingesetzten Werbemittel ihre Wirkung bei den Kunden erzielen, sollte bei deren Einsatz die bewährte AIDA-Regel bedacht werden. Sie ist in vier Bereiche unterteilt:

| AIDA-Modell |  |
|-------------|--|
| <b>A</b>    | <b>A = Attention (Aufmerksamkeit)</b><br>Die Kunden sollen durch die Werbung auf die Erzeugnisse der Bäckerei/Konditorei aufmerksam gemacht werden.                                      |
| <b>I</b>    | <b>I = Interest (Interesse)</b><br>Die Werbeaussagen sollten für die Kunden interessant gestaltet werden, damit sie sich angesprochen fühlen und Interesse an den Erzeugnissen entsteht. |
| <b>D</b>    | <b>D = Desire (Bedürfnis, Verlangen)</b><br>Bei den Kunden soll der Wunsch geweckt werden, die Bäckerei-/Konditoreierzeugnisse zu bekommen und diese zu kaufen.                          |
| <b>A</b>    | <b>A = Action (Handlung, Reaktion)</b><br>Die Konsequenz (Folge, Auswirkung) ist, dass die Kunden in das Bäckerei-/Konditoreigeschäft kommen und die gewünschten Waren kaufen.           |

**Werbeaussage:**  
Schmackhafte Kuchen mit heimischem Obst

**Kunde**

?  
Diese Obstkuchen schmecken bestimmt gut.

!  
Zum Kaffee mit meiner Familie werde ich diese Kuchen kaufen.

Ich hätte gerne jeweils zwei Stück Apfelstreusel-, Pflaumen- und Kirschkuchen.

### Berufliche Handlung

Über das Wochenende findet eine große Musikveranstaltung statt. Ihr Betrieb hat bei der Veranstaltung einen Snackstand für die Verköstigung der Besucher. Sie werden für die Leitung der Organisation, Planung und Durchführung beauftragt. Auf Ihrem Stand sollen Sie eine Vielfalt an belegten, überbackenen und gebackenen Snacks anbieten, wobei die Besucher die Herstellung beobachten können. Für die Verantwortlichen, Mitwirkenden und Ehrengäste der Veranstaltung sollen Sie für einen Stehempfang Platten mit Kanapees bereitstellen.

#### Belegte Snacks

- 1 Stellen Sie eine Auswahl belegter Snacks mit verschiedenen Belägen zusammen.
- 2 Für die Produktion erstellen Sie eine Liste mit verschiedenen Backwaren, die sich für die belegten Snacks eignen.
- 3 Schreiben Sie die Hauptbeläge sowie die Salate, Gemüsesorten, Kräuter und Gewürze auf, die Sie zum Belegen der Snacks benötigen.
- 4 Überlegen Sie, wie Sie die einzelnen Snacks belegen.
- 5 Weisen Sie Ihre Mitarbeiterinnen an, wie sie die belegten Snacks den Kunden ansprechend präsentieren.
- 6 Beschreiben Sie für die Kolleginnen die Zusammensetzung von verschiedenen Sandwiches, die diese für die Herstellung benötigen.

#### Überbackene Snacks

- 7 Stellen Sie verschiedene überbackene Snacks zusammen, die Sie bei der Veranstaltung anbieten können.
- 8 Überlegen Sie, welche Backwaren sich für die überbackenen Snacks eignen.
- 9 Erklären Sie Ihren Kolleginnen in welchem Zustand die überbackenen Snacks am besten schmecken und zu welchem Zeitpunkt Sie deshalb die Snacks für die Kunden überbacken sollen. Weisen Sie auch auf die Ofentemperatur zum Überbacken hin und wie sie erkennen, wann die Snacks fertig überbacken sind.

#### Gebackene Snacks

- 10 Schreiben Sie die gebackenen Snacks auf, die Sie bei der Musikveranstaltung anbieten können.
- 11 Erstellen Sie für Ihre Mitarbeiterinnen Informationsblätter mit Verkaufsargumenten über die gebackenen Snacks. So sollen die Kolleginnen bei

der Kundenberatung die Zusammensetzung und Qualitätsmerkmale der gebackenen Snacks erklären können, z. B. für Käse-Schinken-Brezeln, Pizzabrötchen und Sauerrahmfladen.

- 12 Von Ihrem Betrieb erhalten Sie an Ihrem Stand die Snacks ca. dreiviertel gebacken. Geben Sie Auskunft, bei welcher Backtemperatur die Snacks fertig gebacken werden und zu welchem Zeitpunkt, damit sie am besten schmecken.
- 13 Richten Sie das Arbeitsgerät und das Material her, das beim Verkauf der gebackenen und überbackenen Snacks benötigt wird:
  - Arbeitsgerät zum Abnehmen der Snacks vom Backblech
  - Unterlagen, auf die die Snacks gelegt werden und die jeweilige Zugabe zum sauberen Verzehr
  - Verpackungsmaterial, wenn Kunden die Snacks verpackt wünschen

#### Kanapees

- 14 Wählen Sie passende Brote für Kanapees aus.
- 15 Überlegen Sie, in welchen Formen die Brote für Kanapees ausgeschnitten und ausgestochen werden können.
- 16 Stellen Sie eine Einkaufsliste für den Aufstrich, die Hauptbeläge und die Zutaten zum Garnieren der Kanapees zusammen.
- 17 Probieren Sie verschiedene Möglichkeiten zum Belegen und Garnieren der Kanapees aus.
- 18 Legen Sie die Kanapees so auf Platten und Tablett, dass sie geschmacklich und optisch abwechslungsreich auf die Gäste wirken.
- 19 Erklären Sie Ihren Kolleginnen,
  - wann Sie die Kanapees herstellen,
  - wie Sie die Kanapees auf den Platten und Tablett frisch halten, wenn sich der Stehempfang verspätet.