

Vorwort

Das vorliegende Lehrbuch begleitet die Auszubildenden **Fachverkäuferinnen und Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk – Schwerpunkt Fleischerei** durch die gesamte dreijährige Berufsausbildung. Der Fokus liegt dabei auf der beruflichen Praxis in der heutigen Fleischerei („Fleischerei heute“) mit Blickrichtung auf morgen.

Die Bereiche Dienstleistung und Verkauf stehen jeweils im Mittelpunkt der 14 Lernfelder und werden somit ihrem Stellenwert im Lehrplan gerecht.

Aufgrund des lehrplanidentischen 1. Ausbildungsjahrs der Fleischer/-innen und Fachverkäufer/-innen ist das Lehrbuch im 1. Ausbildungsjahr für beide Ausbildungsberufe voll einsetzbar. Im blau hervorgehobenen Wissensspeicher können lernfeldübergreifende Themen nachgeschlagen werden.

Aufbau des Buches:



Lernfeld-Einstieg mit einer vollständigen Handlung in 6 Schritten aus der Berufspraxis: Informieren – Planen – Entscheiden – Ausführen – Bewerten – Kontrollieren



Kapitel-Einstieg mit einer Situation aus dem Berufsalltag des Musterbetriebs „Fleischerei Nusse“, die das Interesse der Auszubildenden wecken und die Bedeutung des Fachwissens für die tägliche Berufspraxis aufzeigen soll.



Nachhaltigkeit: Hier werden den Auszubildenden konkrete Vorschläge gemacht, wie man sich als Fachverkäufer/-in in der Fleischerei nachhaltig und umweltbewusst verhalten sollte.



- **Komplexe Aufgaben** sind vom Schüler allein oder in Teamarbeit zu lösen und dienen einer handlungsorientierten Erarbeitung der Inhalte.
- Die **Wiederholungsaufgaben** ermöglichen die Eigenkontrolle und erleichtern das Wiederholen von Lerninhalten.
- Die zahlreichen **Fachrechenaufgaben** unterstützen den ganzheitlichen Unterricht.



Die **Englischseiten** zu jedem Lernfeld fördern durch entsprechende Aufgabenstellungen die Kompetenz der Auszubildenden im englischsprachigen Verkaufsgespräch. Exercises – Information – Grammar – Vocabulary



Im **Wissensspeicher** können lernfeldübergreifende Themen nachgeschlagen werden.

Größter Wert wurde auf eine verständliche Sprache gelegt. Die zahlreichen Abbildungen dienen der Veranschaulichung des umfangreichen Fachwissens.

Viele Personen haben uns bei der Erarbeitung von „Verkauf – Fleischerei heute in Lernfeldern“ unterstützt. Allen sei hier herzlich gedankt.

Vorschläge und konstruktive Kritik zur Verbesserung dieses Lehrbuchs nehmen wir gern entgegen.

N. Latz, Autoren und Verlag

1.1

Einführen eines neuen Mitarbeiters/ einer neuen Mitarbeiterin

Sie informieren sich über die Tätigkeitsfelder, Aufgaben und Anforderungsprofile im Handwerk und besonders in der Fleischerei.

Der erste Ausbildungstag beginnt, wie kann ein guter Start gelingen?



Informieren

- Welche Informationen möchte ich bekommen?
- Was sollte ich über die Fleischerei wissen?
- Was möchte ich über meine zukünftigen Kolleginnen und Kollegen wissen?
- Welche Aufgaben werden auf mich zukommen?

Planen

- Welche Fragen möchte ich stellen?
- Wer kann mir helfen?
- Welche Fragen stelle ich besser nicht?
- Wen frage ich was?
- Wann/in welcher Situation frage ich am besten?

Entscheiden

- Ich entscheide mich, den Ausbilder zu fragen, ob mir die Auszubildende aus dem zweiten Ausbildungsjahr die Fleischerei zeigen darf.
- Ich entscheide mich, meiner Ausbilderin Fragen zu meinen Aufgaben zu stellen.

Ausführen

- Ich spreche die Auszubildende an.
- Ich lasse mich von ihr durch die Produktions- und Verkaufsräume führen.
- Ich bitte die Ausbilderin, mir meine zukünftigen Aufgaben zu nennen und zu erklären.

Kontrollieren

- Habe ich mit meinen Fragen alles Wichtige über meinen neuen Arbeitsplatz erfahren können?
- Finde ich mich jetzt an meinem zukünftigen Arbeitsplatz zurecht?
- Weiß ich, welche Aufgaben ich zukünftig haben werde?
- Muss ich nochmals nachfragen?

Bewerten

- Habe ich mich für den richtigen Ansprechpartner entschieden?
- Sollte ich zukünftig andere Kollegen oder Kolleginnen um Informationen bitten?
- Ist der Ausbilder mit meinem Vorgehen zufrieden?
- Habe ich mich gut dargestellt?

1 Berufe in der Fleischerei beschreiben



1.1

Vanessa (17)

Als Fachverkäuferin mit den Tätigkeiten Kundenberatung, Verkauf und Veranstaltungsservice habe ich genau die richtige Arbeit für mich gefunden. Der Kundenkontakt ist mir sehr wichtig. Schon jetzt im zweiten Ausbildungsjahr darf ich Platten kreativ gestalten. Später mache ich mich vielleicht mit einem Partyservice selbstständig.

Alexander (18)

Als Fleischer habe ich meinen Traumjob und die super Lehrstelle gefunden. Wir schlachten noch selber im Betrieb und so kann ich wirklich alles von der Pike auf erlernen. Fleisch und Wurst werden immer gegessen. Das ist ein Beruf mit Zukunft.

Peter (21)

Erst war ich unsicher und habe zunächst ein Freiwilliges Soziales Jahr abgeleistet. Aber jetzt habe ich mein Ziel klar im Blick – den Betrieb meines Vaters werde ich in einigen Jahren übernehmen und bin dann mein eigener Chef.

Alina (19)

Mein Ausbildungsbetrieb ist echt klasse. Wir produzieren mit modernsten Maschinen für den Großhandel. Vor allem gefällt mir die computergestützte Wareneingangs- und -ausgangskontrolle.

▶ Für die Beantwortung der folgenden Fragen nehmen Sie bitte jeweils ein andersfarbiges Kärtchen. Schreiben Sie in Druckbuchstaben und je Kärtchen nur eine Antwort (mit nicht mehr als fünf Wörtern).

1. Welcher Grund war ausschlaggebend für die Entscheidung, eine Ausbildung zur Fleischerin/zum Fleischer bzw. zur Fachverkäuferin/zum Fachverkäufer zu beginnen?
2. Welche Tätigkeit reizt Sie am meisten an Ihrem Beruf?
3. Welchem Vorurteil sind Sie bisher in Ihrem Freundeskreis begegnet?

Auswertung:

Die farbgleichen Kärtchen werden jeweils an einer Pinnwand befestigt. Sich ähnelnde Aussagen werden nebeneinandergeheftet. Diskutieren Sie in Ihrer Klasse die Ergebnisse.

1.2

Beurteilen und Zerlegen von Schwein oder Lamm

Sie beurteilen Fleischteile, insbesondere vom Schwein, und bewerten die Fleischqualität unter verschiedenen Gesichtspunkten.

Kunde: „Zum Mittagessen möchte ich für meine Familie Schnitzel zubereiten.“



Informieren

- Welche Erwartung hat der Kunde?
- Welche Unterschiede gibt es beim Rohstoff Fleisch?
- Wie kann ich das Fleisch für den Kunden vorbereiten?
- Welche Zubereitungsmöglichkeiten gibt es?
- Benötigt der Kunde Zubereitungshinweise?

Planen

- Welche Arbeitsschritte müssen festgelegt werden?
- Welche lebensmittelrechtlichen Vorschriften gelten beim Umgang mit Fleisch?
- Welche Fleischteile sind geeignet?

Entscheiden

- Ich zeige verschiedene Fleischteile und erkläre die Besonderheiten.
- Ich helfe dem Kunden durch meine Erläuterungen bei seiner Entscheidung.
- Ich erkläre verschiedene Zubereitungsmöglichkeiten.

Ausführen

- Ich portioniere die Schnitzel in der gewünschten Scheibenstärke.
- Ich zeige dem Kunden die Schnitzel und begründe die Schnittführung.
- Während der Arbeit achte ich auf Ordnung und Sauberkeit.
- Ich gebe Hinweise für die Zubereitung.

Kontrollieren

- Habe ich die Schnittführung richtig eingehalten?
- Ist die Scheibenstärke gleichmäßig?
- Sind meine Hinweise ausreichend und verständlich?

Bewerten

- Ist der Kunde zufrieden mit den Schnitzeln?
- Bin ich mit meiner Arbeit zufrieden?
- Kann die Schnittführung noch verbessert werden?
- Sollten die Schnitzel noch mit dem Mürbeschneider behandelt werden?
- Wurden die lebensmittelrechtlichen Vorschriften beim Umgang mit Fleisch eingehalten?

6 Mikroorganismen und ihre Lebensbedingungen unterscheiden



Sabrina und Björn beginnen gemeinsam im Herstellungsbetrieb in der Zerlegeabteilung mit der Schweinehälftenzerlegung. Tim betreut die beiden. Natürlich achtet auch der Meister auf Sabrina und Björn. „Na ihr beiden, erinnert ihr euch noch an die zwei wichtigsten Voraussetzungen für ein optimales Arbeiten?“ „Natürlich Meister, wir haben bereits die Stechschutzhürze um und der Stechschutzhandschuh mit integrierter Stulpe liegt bereit.“ Meister: „Und was ist mit dem Film, den ihr im Gesundheitsamt gesehen habt? Ich kenn da eine starke Truppe mit Geheimwaffen, die darauf hofft, dass dieser Film bei euch schnell in Vergessenheit gerät.“



Also, hoffen wir, dass die Fleischer/-innen und das Verkaufspersonal bei den Hygieneschulungen nicht aufpassen! So wissen sie nichts über unsere Geheimwaffen.



Ich kann Lebensmittel vergiften und dem Lebensmittel ist nicht unbedingt etwas anzumerken! Im Gegensatz zu dir, Schipi! Dich sieht man ja gleich in allen Farben blühen!



Nun übertreib aber nicht so, was haltet ihr eigentlich von einer Schlagzeile: „300 Gäste nach der Schlacht am Büfett mit Blaulicht ins Krankenhaus“? Wir würden berühmt werden!



Na, ich weiß nicht, das könnte auch dazu führen, dass wir mit Nachdruck vertrieben werden, dann haben wir den Salat!



Vielleicht kommen wir drei gerade nicht durch, aber einige von uns schaffen das bestimmt. Schließlich sind wir überall!



Und was der eine nicht mehr aushält, das übersteht der andere mit Bravour!



Wir finden immer einen Nährboden, mal ein schöner Fettfleck, mal ein appetitlicher Blutspritzer oder Brätklecks, dann noch die Wohlfühltemperatur, schon vermehren wir uns rasant!



Sauerstoff ist genug da, den brauchen die Azubis ja auch!



Aber nicht alle von uns brauchen Sauerstoff!



Ja, das ist gut, egal, ob Sauerstoff da ist oder nicht, einige kommen immer durch!



Mit der Temperatur können uns die Azubis eins auswaschen! Ab 70 °C wird es ungemütlich und bei 120 °C überlebt keiner länger als 20 Minuten! Gut, dass nicht alles gekocht wird, was die Menschen essen!



Auch im Kühlschrank können wir leben, nur vermehren wir uns da langsamer.



Und in der Tiefkühltruhe halten wir „Winterschlaf“. Ganz wichtig für uns ist ja auch noch das freie Wasser, das aus den Lebensmitteln herausgepresst werden kann.



Aber der Meister lässt ja nichts aus, um uns das Wasser zu nehmen. Gestern hat er doch den Schinken eingesalzen!



Dieser missgünstige Mensch. Hoffen wir auf die Azubis!



Die Azubis hängen bestimmt die warmen Würstchen in das Kühlhaus. Im Nu bildet sich Kondenswasser – klasse!



Es darf bloß nirgends zu sauer sein. Igitt! Wünschen wir uns von ganzem Herzen, dass die Neuen schön schlampig sind.



Dann werden wir von einem Lebensmittel auf das nächste übertragen. Und jeder von uns bekommt sein Leibgericht! Schipi, du wohnst doch in einer Holzritze, klopf doch dreimal!



Tock, tock, tock!

18.2 Fleischauswahl für küchenfertige Fleischerzeugnisse

Neben dem Fachwissen über Herstellungsweisen und -techniken sowie Hygiene und Umweltschutz sind auch Kenntnisse über den Körperaufbau und die Muskelstrukturen der Schlachttiere erforderlich. Diese entscheiden über Einsatz und Verwendung der verschiedenen Fleischteile und somit in besonderem Maße auch über die Kundenzufriedenheit.

Fleisch zum Grillen oder Kurzbraten

Dieses Fleisch ist grundsätzlich von allen Tierarten zu gewinnen.

- Es muss aber unbedingt darauf geachtet werden, dass es sich um **junge Tiere** handelt, bei denen die Bindegewebshäute schwächer ausgeprägt sind als bei älteren Schlachttieren. Ein starkes Bindegewebe macht Fleisch zäh und schwer kaubar.
- Ebenso wie das Alter spielt besonders bei Rindfleisch die **Reifung**, die die Aromabildung und den Geschmack beeinflusst, eine wichtige Rolle. So kann durch die Reifung auch Bindegewebe aufgelockert und somit besser verzehrbar werden.
- Die meisten Kurzbratstücke befinden sich im hinteren Teil des Tierkörpers – Rücken/Keule –, da dieser weniger vom Tier bewegt wird und somit die Muskulatur bindegewebsärmer ist. Das ideale Fleischteil ist hier das Filet, das in der Beckenhöhle angesiedelt ist und vom Tier kaum bewegt wird. Im Gegensatz dazu ist Beinfleisch (Eisbein) sehr stark mit Bindegewebe und Sehnen durchzogen.
- Beide **Fleischarten, mager und marmoriert**, eignen sich zum Kurzbraten oder Grillen. Die zartesten Fleischstücke, die Filets, sind sehr fettgewebsarm, aber auch ein marmoriertes Rib-Eye-Steak oder ein marmoriertes Schweinenackensteak wird vom Verbraucher aufgrund der Zartheit und des Wohlgeschmacks sehr geschätzt (Fett ist **der** Geschmacksträger und lockert gleichzeitig die Muskelstruktur auf und hält das Fleisch saftig).

Fleisch zum Braten und Schmoren

Dieses Fleisch darf durchaus etwas mehr Bindegewebe enthalten. Gerade durch den Schmorvorgang wird das Bindegewebe weicher, schmeckt leicht säuerlich und verstärkt somit das Aroma. Das Braten- und Schmorfleisch, besonders vom Rind, sollte aber ebenso wie das Fleisch zum Grillen und Kurzbraten gereift sein. Auch beim Braten gilt, dass marmoriertes Fleisch saftiger und wohl-schmeckender ist.

Bei der Zerlegung kommt es auf das Schneiden und Aufteilen in Vliese an. Dadurch werden gleichmäßig beschaffene Muskelpartien gewonnen, die wiederum für eine gleichmäßige Garzeit und für einen schönen Scheibenzusammenhang beim Schneiden des Bratens notwendig sind. Die Vliese (hauchdünne Bindegewebshäutchen), aber auch Bindegewebshäute und dünne Sehnenplatten verhindern ein Austrocknen des Fleisches und verringern somit Gewichtsverluste und eine Beeinträchtigung im Aussehen. Beim Verkaufsvorgang sind diese Bindegewebshäute und Sehnen zu entfernen, da sie die Bratfähigkeit (das Fleischstück biegt sich) beeinträchtigen können. Dieses Zurechtschneiden von Fleisch kurz vor dem Verkauf oder der Weiterverarbeitung wird **Pariieren** genannt.



Gerade Fleischteile aus dem preiswerten Vorderteil der Schlachttiere (Schulter/Bug und Nacken/Hals) können durch geschicktes Zuschneiden aufgewertet und somit auch zu einem höheren Preis verkauft werden. So lässt sich ein Schaufelstück beispielsweise durch Herausschneiden der dicken Mittelsehne als Braten füllen, rollen und besser verkaufen. Andererseits kann man das Fleischstück mit der Mittelsehne auch durch Einlegen in Beize zu Sauerbraten nicht nur geschmacklich beeinflussen. Die Säure wirkt auf das Bindegewebe ein, lockert es auf und macht es bekömmlich und verdaulich.



Fleisch zum Grillen und Kurzbraten



Fleisch zum Braten und Schmoren

1.4



Pariieren

Fleisch zur Suppe

Auch hier entscheidet das Fachwissen über die Vermarktung der Produkte. Muss Fleisch für Steaks und für Braten speziell vom Rind gut reifen, so kommt es bei Suppenfleisch vom Rind auf einen zügigen Verkauf des frischen Suppenfleisches an. So wichtig für ein Steak die Aromabildung durch die Reifung



Suppenfleisch

1.4

Lernfeld 1.4: Herstellen von küchenfertigen Erzeugnissen

Klasse/Kurs: Fl 1 / FL07

Bezeichnung des Erzeugnisses: **Schweinerolle mit Brokkoli-Champignon-Füllung**

Name: Benjamin Beyer

Datum: 17. Juli 20XX

1 Fleischmaterial

2 Stück Rollen von der Schweineunterschale

2 Zutaten (für 2 Stück):

150 g TK-Brokkoli
150 g Champignons
150 g weißes Brät, fein
10 g Butter zum Andünsten



3 Gewürze

50 g Zwiebeln
5 g Kochsalz
1 g Pfeffer
0,5 g Majoran



4 Herstellungsablauf

- Füllung: Die klein geschnittenen Zwiebeln und die nicht zerkleinerten Champignons in Butter dünsten und kalt stellen. Den Brokkoli blanchieren, mit kaltem Wasser abschrecken, ausdrücken und klein schneiden. Alles (außer der Rolle) vermengen.
- In die Schweinerolle seitlich eine tiefe Tasche schneiden. Die Füllung gleichmäßig in die Tasche geben und die Öffnung schließen.
- Das Ganze mit Rollbindfaden schnüren und außen mit Dekorwürzung versehen.

5 Besonderheiten

Weißes Brät im rohen Zustand ist als Hackfleisch einzustufen.

ist, so wichtig ist bei der Suppe der „**frische Geschmack**“.

Allerdings verläuft der Trend im Verkauf zu schnellen, küchenfertigen Erzeugnissen in Form von vorportionierten Produkten. Fleisch zu Eintöpfen und zu Suppen wird immer weniger nachgefragt. Umso wichtiger ist es, das anfallende Suppenfleisch – speziell vom Rind – gewinnbringend zu vermarkten. Problematisch im Verkauf ist die Fleishdünung, auch Bauchlappen genannt. Gerade dieses Fleischteil lässt sich durch Parieren (Zuschneiden), d. h. durch Entfernen der gelben Bauchsehne und des groben Fettes zur attraktiven **Suppenrolle** aufwerten (► S. 167).

18.3 Arbeitsplanung

Nur durch eine durchdachte, geordnete Planung lassen sich Hygiene, Umweltschutz, Arbeitsschutz, Qualitätssicherheit und Qualitätsstandards einhalten.

In jeder Produktionsphase benötigt der Fleischer eine Arbeitsplanung, eine **Rezeptur mit Herstellungsablauf**. Liegt ein solcher Arbeitsplan vor, kann dieser folgende Vorgaben enthalten:

- Hygienevorgaben, z. B. in Bezug auf die Kühltemperatur
- Vorgaben zur Nachhaltigkeit, z. B. Groß- oder Kleinpackung bei Brokkoli
- Arbeitsschutzvorschriften, z. B. beim Auslösen des Schweineschinkens: Stechschtutzschürze und Stechschtutzhandschuh mit integriertem Unterarm-schutz tragen
- Qualitätssicherheit, z. B. Überprüfung, ob alle Zutaten die Frischemerkmale aufweisen
- Qualitätsstandards, z. B. immer gleich große Teilstücke, gleiche Gewichtseinheiten und Gewürzmengen für das gleiche Erzeugnis

Je umfangreicher das Sortiment, egal ob bei Wurstwaren, Fleischerzeugnissen oder küchenfertigen Erzeugnissen, je wichtiger ist die **Dokumentation von Arbeitsabläufen** und Rezepturen. Kein Mitarbeiter hat alle Arbeitsplanungen und Rezepturen im Kopf. Durch die Dokumentation sind die vielen Schritte bei der Zubereitung abrufbar und kontrollierbar.



Komplexe Aufgabe

Fleischermeister Nusse stellt Sabrina die Aufgabe, eine Arbeitsplanung für einen Schweinebauch-Rollbraten mit Mett-Paprika-Füllung zu erstellen. Dabei ist u.a. zu überlegen, ob der Bauch mit Knorpelleiste und/oder Schwarte hergestellt werden soll. Bei der Füllung ist darauf zu achten, inwieweit Bestimmungen für Hackfleisch zu berücksichtigen sind. Die Gewichtsverhältnisse von Bauch und Füllung sind wichtig,

ebenso die Überlegung, ob TK-Paprika, getrocknete Paprika oder frische Paprika (gelb, rot oder grün) zur Verwendung kommt.

- a) Wie soll der Bauch Ihrer Meinung nach aufgeschnitten werden?
- b) Erstellen Sie nach dem Muster auf S. 162 eine Arbeitsplanung mit Rezept und Herstellungsablauf.



Aufgaben zur Wiederholung

1. Erläutern Sie den Zusammenhang von Umweltschutz und küchenfertigen Fleischerzeugnissen.
2. Begründen Sie, warum die „Gute-Hygiene-Praxis“ eine Grundvoraussetzung für die Herstellung küchenfertiger Fleischerzeugnisse ist.
3. Beschreiben Sie acht Hygienemaßnahmen in Bezug auf küchenfertige Fleischerzeugnisse.
4. Nehmen Sie an, Sie stellen küchenfertige Fleischerzeugnisse her. U.a. sind dies gefüllte Hähnchenkeulen, ein Schweinebauch mit Mett-Paprika-Füllung und ein Kasseler in Blätterteig.
 - a) In welcher Reihenfolge sollten Sie die küchenfertigen Erzeugnisse herstellen und was ist eventuell zu beachten?
 - b) Begründen Sie jeweils Ihre Entscheidung.
5. Nennen Sie die Anforderungen, die an Fleisch beim Grillen oder Kurzbraten gestellt werden.
6. Beschreiben Sie, welche Einflüsse die Beize auf einen eingelegten Rinderbraten ausübt.
7. Beschreiben Sie die Anforderungen an „Fleisch zur Suppe“.
8. Erklären Sie folgende Begriffe:

a) Parieren,	c) Marmorierung und
b) Vliesen,	d) Bardieren?
9. Erläutern Sie, was die Fettäderchen z. B. beim Schweinenacken bewirken.
10. Begründen Sie, warum Braten- und Schmorfleisch leichte Bindegewebsansammlungen aufweisen dürfen.
11. Nennen Sie die Vorteile, die das Zerlegen von Fleisch nach „Vliesen“ bietet.

1.4



Ausgewählte Fachrechenaufgaben

1. Auf Seite 162 finden Sie die Arbeitsplanung für „Schweinerolle mit Brokkoli-Champignon-Füllung“. Eine Rolle von der Schweineunterschale wiegt ca. 650 g vor dem Parieren. Danach wiegt sie 60 g weniger.
 - a) Berechnen Sie die Mengen für 4, 7, 9 und 11 Schweinerollen.
 - b) Berechnen Sie den Zuschnittverlust in Prozent und den Verlust in g für 4, 7, 9 und 11 Schweinerollen.
2. Brokkoli kostet in der 2,5-kg-Kunststoffverpackung im Großhandel 4,06 €. Die Verpackung wiegt 21 g. In der 1-kg-Folienverpackung kostet der Brokkoli 3,54 €. Hierbei wiegt der Beutel 24 g. Die 300-g-Kleinpackung Brokkoli kostet 1,49 € und die Verpackung wiegt 21 g.
 - a) Wie viel Prozent Folienbeutel werden bei einem 2,5-kg-Gebinde gegenüber einem 1-kg-Gebinde eingespart?
 - b) Um wie viel Prozent günstiger ist die Großpackung gegenüber der 1-kg-Packung sowie den Kleinpackungen?

Überlegen Sie, welche Serviceleistungen Ihr Unternehmen anbietet, und tauschen Sie sich mit Ihrem Nachbarn darüber aus. Gibt es Unterschiede? Diskutieren Sie, wie sich diese Unterschiede begründen lassen.



2.1

26.2.3 Erwartungen an das Verkaufspersonal

Kunden einer Bedientheke oder eines Fleischerfachgeschäfts erwarten eine **qualifizierte, individuelle Beratung**. Sie möchten durch aufmerksames, freundliches und fachkundiges Verkaufspersonal so bedient werden, dass dieses ihnen die notwendigen Informationen über die gewünschte Ware leicht verständlich übermittelt (**Sprachkompetenz**).



Kompetente und freundliche Beratung

Erstellen Sie einen Fragebogen zum Thema „Kundenerwartungen an unsere Fleischeri“ und bitten Sie Ihre Kunden, diesen auszufüllen. Werten Sie die Bögen im nächsten Unterricht aus und diskutieren Sie die Ergebnisse. Erfüllen Sie alle Erwartungen der Kunden oder gibt es Verbesserungsmöglichkeiten? Wie könnten diese aussehen?

So nützt einem Kunden beispielsweise ein hervorragend abgehangenes Rinderfiletsteak nur wenig, wenn das Verkaufspersonal keine Informationen über die Zubereitungsweise geben kann. Hilfreich sind Hinweise neben der Ware oder auf Werbemitteln im Verkaufsraum (Flyer, Bildschirm, Plakat). So kann der Kunde bereits vor dem Kauf Überlegungen wie Zeit- oder Zubereitungsaufwand in seine Kaufentscheidung einfließen lassen.

Neben der **Fachkompetenz** erwarten die Kunden ein angemessenes und vor allem ordentliches **Erscheinungsbild** des Verkaufspersonals. Keinesfalls darf die Kleidung unsauber bzw. unordentlich sein. Auch die körperliche Pflege – z. B. eine ordentliche Frisur oder die tägliche Rasur bei männlichen Verkäufern – ist ein Muss im Fleischerfachgeschäft.

Persönliche Kompetenzen und eine gute **Allgemeinbildung** bilden die Basis für ein freundliches und zuvorkommendes Verkaufsgespräch. Häufig tätigen Kunden ihren Einkauf an Bedientheken, da sie den persönlichen Umgang und ein nettes Gespräch schätzen. Verkaufspersonal, das sich im aktuellen Tagesgeschehen nicht auskennt und sich nicht für die Ereignisse in der Welt interessiert, kann einem solchen Gespräch nur schwer folgen.

29 Der Verkauf



Der Chef steht heute selbst hinter der Bedientheke.

Meister Nusse: „Guten Tag, Herr Sommer, was darf ich Ihnen heute anbieten?“

Herr Sommer: „Ich hätte gern etwas für meine Gäste heute Abend.“

Meister Nusse: „Da kann ich Ihnen unser Roastbeef empfehlen.

Das ist für solch einen Anlass genau das Passende.“

Herr Sommer: „Das hört sich gut an. Ich nehme etwas für vier Personen.“

Meister Nusse: „Sehr gern. Kann ich Ihnen dazu unsere hausgemachte Remoulade anbieten?

Wenn Sie dazu noch Bratkartoffeln zubereiten, hätten Sie ein vollständiges Gericht.“

Herr Sommer: „In Ordnung, geben Sie mir bitte von der Remoulade vier Portionen.“

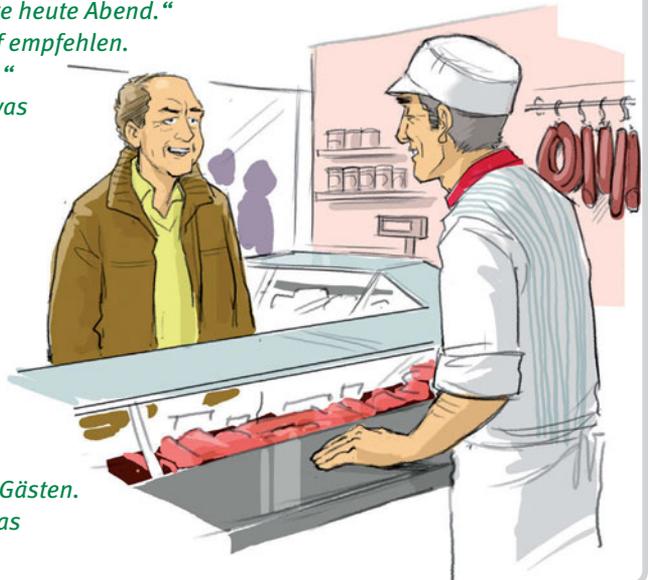
Meister Nusse: „Darf ich Ihnen noch etwas anbieten?“

Herr Sommer: „Nein, danke, das reicht für heute.“

Meister Nusse: „Vielen Dank, Herr Sommer.

Ich wünsche Ihnen einen schönen Abend mit Ihren Gästen.

Auf Wiedersehen und berichten Sie mir bitte, wie das Roastbeef angekommen ist.“



2.1

29.1 Unterschiedliche Verkaufsstellen

 Ermitteln Sie in Ihrer direkten Wohnumgebung, welche verschiedenen Einkaufsmöglichkeiten geboten werden, und vergleichen Sie Ihre Ergebnisse in der Klasse. Welche Verkaufsstellen bevorzugen Sie persönlich? Begründen Sie Ihre Auswahl.

Die vielfältigen Einkaufsmöglichkeiten heutzutage bieten auch dem Fleischerhandwerk die unterschiedlichsten Möglichkeiten, seine Waren der Kundschaft anzubieten.

Neben dem reinen Fleischerfachgeschäft finden sich **Filialen in großen Einkaufszentren, Bedientheken in Supermärkten oder Warenstände auf Wochenmärkten**. Je nach Region und Kundschaft hat sich der Fleisch- und Wursthandel so an die Kaufgewohnheiten und Bedürfnisse seiner Kunden angepasst.



Unterschiedliche Verkaufsstellen

29.2 Kaufwünsche – Kaufmotive

Die Gründe eines Kunden, etwas zu kaufen (**Kaufmotive**), sind sehr unterschiedlich und vielfältig. Genau aus diesem Grund ist das Verkaufen eine interessante Tätigkeit, weil von Kunde zu Kunde die Interessen, Urteile und Erfahrungen so unterschiedlich sind und das Verkaufspersonal jedes Mal aufs Neue herausgefordert ist, diese aufzudecken.

In den seltensten Fällen ist dabei die Ursache eines Kaufmotivs eine rein verstandesmäßige Überlegung. Meistens möchte der Kunde ein **Bedürfnis** befriedigen. Bedürfnisse hat jeder Mensch. Sie entstehen durch das Empfinden eines Mangels (an Dingen). Der ganz natürliche Wunsch, diesen Mangel zu beseitigen, führt in den meisten Fällen dazu, dass der Mensch die Erfüllung des Bedürfnisses anstrebt. Dies kann mehr oder weniger leicht gelingen, denn je nach Bedürfnisebene kann die Befriedigung des Bedürfnisses schwierig sein.

30.2.4 Herstellen von Brühwürstchen

Wiener Würstchen

(LSKZ 2.221.03)

- Grundbrät herstellen
- Einfüllen in Saitlinge
- Einhängen in Räucherwagen
- Rötungsprozess bei 42 °C ca. 40 min
- Trocknungsprozess bei ca. 50 °C und trockener Umluft
- Räucherprozess bei 65 °C ca. 30 min
- Garen (Brühprozess) bei 76 °C ca. 15 min
- Abkühlprozess, möglichst durch Abbrausen mit kaltem Wasser

Rezeptbeispiel:

Wiener Würstchen (LSKZ 2.221.03)

Materialeinsatz:

10% R II
35% S III
25% S IX
10% S VI
20% Eisschnee

Gewürze und Zutaten je kg Wurstmasse:

18,0g NPS
2,0g Pfeffer
0,5g Mazis
0,3g Koriander
0,5g Paprika
0,2g Ingwer
3,0g Kutterhilfsmittel

BEFFE: nicht unter 8%



Wiener Würstchen

Qualitätsanforderungen

- knackiger, produktspezifischer Biss
- prall, saftig, nicht spritzend
- abgestimmte Würzung
- deutliches Fleischaroma
- zarter Darm

30.2.5 Herstellen von fein zerkleinerter Brühwurst

Fleischwurst

(LSKZ 2.222.2)

- Grundbrät herstellen
- Einfüllen in Kunstkranzdärme Ø 43/47 mm, ca. 56 m
- Einhängen in Räucherwagen
- Rötungsprozess bei 42 °C ca. 40 min
- Trocknungsprozess bei ca. 50 °C und trockener Umluft
- Räucherprozess bei 70 °C ca. 60 min
- Garen (Brühprozess) bei 76 °C auf T_K 72 °C
- Abkühlprozess in kaltem Wasser

Rezeptbeispiel:

Fleischwurst (LSKZ 2.222.2)

Materialeinsatz:

3% R II
45% S III
32% S IX
20% Eisschnee

Gewürze und Zutaten je kg Wurstmasse:

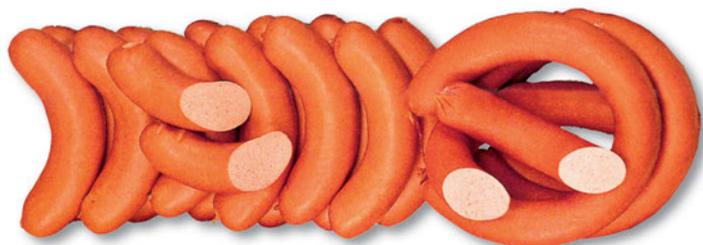
18,0g NPS
3,0g Kutterhilfsmittel
2,0g Pfeffer
0,5g Muskat
0,5g Koriander
0,3g Ingwer
0,2g Kardamom
2,0g Paprika
0,5g Glutamat

BEFFE: nicht unter 7,5%

Qualitätsanforderungen

- gleichmäßige Farbe im Anschnitt
- fest, aber nicht gummiartige Konsistenz
- deutliches Fleischaroma
- keine Hohlstellen
- kein Gelee- oder Fettabsatz

Fleischwurst





Komplexe Aufgabe

In Ihrem Fleischerfachgeschäft sollen Fleisch- und Wurstwaren abwechslungsreich und verkaufsfördernd präsentiert werden. Fertigen Sie Vorschläge für die Thekenbelegung und spezielle Warenpräsentationen an.

- Erstellen Sie Grundsätze für die Präsentation von Fleisch, Fleisch- und Wurstwaren in der Ladentheke sowie für spezielle Warenpräsentationen.
- Fertigen Sie einen Thekenbelegungsplan (möglichst mit Fotos) zu einem bestimmten Ereignis (z. B. Länderwoche) an. Grundlage dafür ist die Verkaufstheke in Ihrem Ausbildungsbetrieb.

- Für eine Präsentation wird Ihnen ein Stellplatz in Ihrem Geschäft zugewiesen. Diesen sollen Sie werbewirksam zu einem bestimmten Thema ausgestalten. Fertigen Sie hierzu eine Skizze, Zeichnung oder Fotomontage an.

Werten Sie Ihre Arbeiten innerhalb Ihrer Lerngruppe gemeinsam aus. Beurteilen Sie folgende Aspekte:

- optische Gefälligkeit
- gestalterische Wirksamkeit
- reale Machbarkeit
- Kosten-Nutzen-Überlegungen



Aufgaben zur Wiederholung

1. Was bedeutet die Abkürzung HACCP?
2. Welche Bedeutung haben die Maßnahmen des HACCP-Konzepts?
3. Begründen Sie die Maßnahmen der persönlichen Hygiene.
4. Was versteht man unter Produkthygiene?
5. Nennen Sie wichtige Kriterien der Produkthygiene.
6. Welche Aufgaben erfüllt die Verkaufstheke?
7. Worin liegt die Bedeutung eines Thekenbelegungsplans?
8. Welche Waren sollten bevorzugt in welchem Verkaufsthekenbereich positioniert werden?

2.2


Ausgewählte Fachrechenaufgaben

1. 500 g Wurstwaren werden für 7,29 € verkauft. Der Wiederverkäufer rechnet mit einer Handelsspanne von 23,6%.
Zu welchem Preis wurden die Wurstwaren eingekauft?
2. Für 250 g Schinken verlangt die Fleischerei Faber 6,90 € von ihren Kunden. Vom Großhandel bezieht Meister Faber den Schinken für 21,10 € pro kg. Mit wie viel % Handelsspanne wird in der Fleischerei gerechnet?
3. Bei einem Handelsaufschlag von 25% wird ein Glas Leberwurst für 2,95 € verkauft. Wie viel % beträgt der Handelsaufschlag, wenn ein Glas Leberwurst zum Sonderpreis von 2,69 € verkauft werden soll?
4. Eine Fleischerei bezieht von der benachbarten Bäckerei Knäckebrot zum Wiederverkauf. Ein 250-g-Päckchen Knäckebrot wird für 0,99 € im Laden verkauft. Für einen Karton mit 36 Päckchen wurden im Einkauf 22,68 € bezahlt.
 - a) Berechnen Sie für ein Päckchen die Handelsspanne in € und %.
 - b) Berechnen Sie die Handelsspanne in %, wenn ein Päckchen zum Aktionspreis von 0,75 € verkauft wird.
5. Berechnen Sie mit den folgenden Vorgaben
 - a) den Handelsaufschlag und die Handelsspanne in €;
 - b) den Handelsaufschlag in %;
 - c) die Handelsspanne in %.
 Geg.: Bruttopreis 25,00 €; Bruttoverkaufspreis 30,00 €
6. Der Einkaufspreis für 12,5 kg Bockwurst beträgt 82,50 €. Berechnen Sie den Verkaufspreis für 500 g Bockwurst bei einer Handelsspanne von 17,5%.

Different kinds of sausages

1. Read the dialogue and answer the following questions.
Write down the answers in full sentences in your exercise book.

- What does Brandon ask for?
- What does Nicole offer?
- What kind of meat are the sausages made of?
- What does Brandon buy?
- Where does Brandon pay?



Brandon Green is in Hamburg for a week.
He is at the butcher's shop and wants to buy some things
but he doesn't speak German.

Brandon: Good morning. Excuse me, do you speak English?

Nicole: Yes, a little. What can I do for you?

Brandon: Can you explain to me, what kind of sausage this is?

Nicole: This sausage is called „Bierschinken“. It's a boiled sausage made of fresh raw pork. After producing the sausage meat and filling in the sausage casing it's boiled. You can buy it sliced for eating it on a slice of bread or a roll.

Brandon: Okay. I'll have five slices, please. And what is this?

Nicole: This is a spreadable raw sausage called „Teewurst“. You can buy it fine-ground or coarse-ground. Our „Teewurst“ is made of fresh and uncooked pork and then it is smoked. Do you want to taste it?

Brandon: Thank you. Mmh, it tastes very good. I like this smoky flavour. I'll have 200 grams, please.

Nicole: Certainly Sir. Anything else?

Brandon: Yes, some of these sausages. What do you call them?

Nicole: These are „vienna sausages“. They are also made of fresh meat and then cooked. You can eat them hot or cold, with potato salad or with soup. There are many possibilities for eating these sausages. Do you prefer them made of pork or these ones made of poultry?

Brandon: I'd like five made of pork. And have you got any „liver sausage“?

Nicole: Of course, we have over 20 types of „liver sausage“. There are fine-ground or coarse-ground sausages. This one is made of pork and this one of poultry. But you can also buy liver sausage made of veal. All kinds are sausages made from meat that has been cooked before. At the beginning of the production the liver is raw. The sausage is only heated in the end. Would you like some?

Brandon: I'd like 100 grams of this veal liver sausage.

Nicole: One moment, please. Anything else?

Brandon: No, thank you, that's all. Where do I pay?

Nicole: At the checkout, over there. Here you are. Thank you very much, Sir.
Have a nice day.

Brandon: Thank you for your excellent service. Goodbye.

2. In the dialogue the three main types of sausages (raw sausage, boiled sausage and cooked sausage) are described. Go on with describing in your exercise book.

Start like this: This is a raw sausage. It's made of raw meat. ...

3. Do you know the names of these sausages? To which of the three types do they belong: raw sausage, cooked sausage or boiled sausage? Make a chart and match them to the right group.



Salami, Pepper Salami, Plock Sausage, fine-ground Tea Sausage, Veal Liver Sausage, coarse-ground Liver Sausage, Black Pudding, Ham Sausage, Mortadella, Liver Pâté, Vienna Sausages, coarse-ground raw sausages

GRAMMAR: have (got) to / would like to

have (got) to = **müssen**

I have to / I've got to work until 7 p.m. → Ich muss bis 19 Uhr arbeiten.

Have (got) to drückt eine Notwendigkeit bzw. Verpflichtung aus.

would like to = **möchten, hätten gern**

I'd (I would) like to have some sausages. → Ich hätte gern ein paar Wiener Würstchen.

Would like to drückt einen Wunsch aus.

Aber:

I **like** this book. → Mir gefällt dieses Buch./ Ich mag dieses Buch.

I **like** reading. → Ich lese gern.

I'd **like** to have this book. → Ich möchte dieses Buch gern haben.

2.2

VOCABULARY

black pudding	Blutwurst	to pay	bezahlen
to be called	genannt werden	poultry	Geflügel
certainly	aber sicher, natürlich	possibility	Möglichkeit
checkout	Kasse	raw sausage	Rohwurst
coarse-ground	grob gewolft	roll	Brötchen
cooked sausage	Kochwurst	boiled sausage	Brühwurst
to explain sth. to so.	jmdm. etw. erklären	slice of bread	Brotscheibe
fine-ground	fein gewolft	smoked	geräuchert
ham	Schinken	spreadable	streichfähig
veal	Kalb	to taste	schmecken
liver	Leber	the taste	Geschmack
liver pâté	Leberpastete	vienna sausage	Wiener Würstchen
main types	Hauptarten	the sausage casing	Wursthülle

Optische Eigenschaften

Die Verpackung von fetthaltigen Fleischwaren und Speck muss undurchlässig und beständig gegen Fette sein. Es darf kein Durchfetten auftreten und aus der Folie dürfen keine fremden Stoffe in das Fett eindringen, da dies unansehnlich wirkt und vom Kauf abhält. Bei bedruckten Folien ist auf fetttechte Farben zu achten, da sonst der Druck verwischt.

Thermische Eigenschaften

Das Verhalten unter Wärmeeinwirkung muss bei der Auswahl von Folien für bestimmte Verpackungszwecke berücksichtigt werden. Der einwandfreie Verschluss der Packungen durch Schweiß- oder Heißsiegelnähte hängt davon ab. Die Eignung für spezielle Verpackungsformen, wie Schrumpfpackungen oder Sterilisierungspackungen, wird weitgehend von dem thermischen Verhalten beeinflusst.



Verbundfolie

4.6 Folienarten

Folgende Folienarten lassen sich bei der Verpackung von Fleisch und Wurstwaren unterscheiden:

- Zellglasfolien,
- Zellglas-Polyethylen-Verbundfolien,
- Polyethylenfolien.

4.7 Verpackungsmaschinen

Vakuum-Kammermaschinen

Dies sind kompakte und leistungsfähige Maschinen. Sie dienen zum einen der Herstellung kleinerer Mengen von Verkaufsverpackungen mit verlängerter Haltbarkeit, etwa als Ladenmaschinen in Fleischereien. Zum anderen finden sie zur Steigerung von Effizienz und Rentabilität auch in der Gastronomie breite Verwendung. Das Maschinenprogramm reicht von kleinen Profi-Tischmodellen bis zu den besonders schnellen großen Doppelkammermaschinen.

Schalensiegler

Insbesondere der Trend zu kleineren Verkaufsmengen für Single-Haushalte und zu Fertiggerichten bzw. Convenience-Produkten hat den Markt für Schalensiegler geschaffen. Die portionsgerechte Verpackung in Schalen unter Einsatz von Schutzatmosphäre garantiert ansprechende Produkte mit langer Haltbarkeit. Kleinere und mittlere Fleischereien nutzen zunehmend kleinere Halbautomaten, um auf wenig Platz mit relativ niedrigen Kosten den Einstieg in diese Verpackungstechnik zu realisieren.

Warenart	Folien	Anforderungen an die Folien
Frischfleisch	Zellglasfolien	gas- und staubdicht, reißfest, durchsichtig, heißsiegelfähig
Frischwurst	Zellglasfolien	gas- und staubdicht, reißfest, durchsichtig, heißsiegelfähig
Fleischgefrierwaren, Wurstgefrierwaren	Polyethylenfolien	wasserdampfdicht, schmiegsam, reißfest, kältebeständig, heißsiegelfähig
Dauerwurst; sie muss so weit heruntergetrocknet sein, dass ein Bakterienwachstum unmöglich ist	Zellglas-Polyethylen-Verbundfolien, Polyamidfolien, vorzugsweise Vakuumverpackungen	staub-, gas-, aroma-, fett-, sauerstoff-, wasserdampf-, luftdicht
Schinkenwaren; aufgeschnitten und gut getrocknet	Zellglas-Polyethylen-Verbundfolien, Polyamidfolien, vorzugsweise Vakuumverpackungen	staub-, gas-, aroma-, fett-, sauerstoff-, wasserdampf-, lichtdicht
Würstchen (Wiener, Bockwürste, Frankfurter usw.)	Zellglas-Polyethylen-Verbundfolien, Polyamidfolien, vorzugsweise Vakuumverpackungen	sterilisierbar, wasserdampf-, fett-, öl-, sauerstoffdicht, reißfest