

Sie erhalten vom Meister den Auftrag, der neuen Praktikantin die Fleischstandards von Rindfleisch an praktischen Beispielen zu erläutern.

- 1** Erläutern Sie, worin die Notwendigkeit einer Fleisch-Standardisierung besteht.

- 2** Welches sind die Kriterien für die Zuordnung des Fleisches in die einzelnen Qualitätsstufen (Standards)?

- 3** a) Ergänzen Sie zu den einzelnen Qualitätsstufen die jeweilige Leitsatzkennziffer.
b) Ordnen Sie diesen mithilfe von Verbindungslinien die korrekte Definition zu und tragen Sie den BEFFE-Wert in das darunterstehende Kästchen ein.



R I



R II



R III



R IV



R V

Grob entsehtes Rindfleisch mit einem sichtbaren Fettanteil von max. 10 %



BEFFE

Fett- und sehnenhaltiges Material vom Rind, sichtbarer Fettanteil max. 15%, stark bindegewebs-eiweißhaltig



BEFFE

Gut entsehtes und entfettetes Rindfleisch, ohne sichtbares Fett und ohne sichtbare Sehnen



BEFFE

Rindfleisch, sehnenarm, mit einem sichtbaren Fettanteil von über 30 %



BEFFE

Grob entsehtes und entfettetes Rindfleisch, sichtbarer Fettanteil max. 5 %



BEFFE

- 4** Wählen Sie für folgende Wurstsorten das entsprechende Rindfleisch- und Schweinefleischmaterial aus.

Fleischwurst:



Bierwurst:



Teewurst:



Name:

Klasse:

Datum:

Ein Fleischermeister plant, im Rahmen seines Werbekonzeptes Rindfleischaktionswochen durchzuführen. Dabei möchte er das Limousin-Rind in seinen Geschäften bekannter machen. Er bezieht die Rinderviertel von einem befreundeten Landwirt, der sich auf die Mast von Limousin-Rindern spezialisiert hat. Wie bisher auch, möchte der Fleischermeister ausschließlich Färsenfleisch vermarkten. Er bestellt zwei Wochen vor Beginn der Aktionswochen drei Limousins und lässt sie in einem separaten Kühlhaus zwei Wochen hängen. Das Gewicht der drei Limousins beträgt geschlachtet als Kaltschlachtgewicht: 1. Rind: 334,7 kg; 2. Rind: 336,8 kg; 3. Rind: 348,3 kg. Der Preis beträgt je Kilo 3,95 €. Aus Vergleichskalkulationen weiß der Fleischermeister, dass mit einem täglichen Gewichtsverlust von ca. 0,5 % zu rechnen ist. Der Klassifizierer hat alle drei Limousins mit der Kennzeichnung E U 3 versehen.



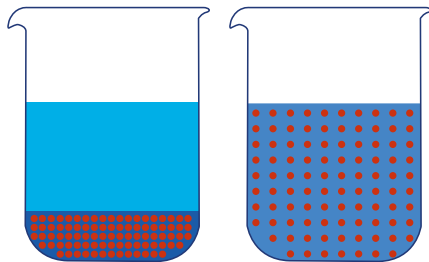
1. Beschreiben Sie, woher die Limousins ursprünglich stammen und zu welcher Kategorie – Milchrind, Fleisch-/Milchrind (Zweinutzungsrasse) oder Fleischerind – sie gehören. Beschreiben Sie außerdem die besonderen Merkmale der Limousins.
2. Erläutern Sie den Begriff „Färsen“ und geben Sie deren durchschnittliches Alter an. Überlegen Sie anschließend, warum der Fleischermeister für seinen Betrieb Färsenfleisch bevorzugt.
3. Beantworten Sie die Fragen zur Handelsklasse:
 - a) Was bedeutet die Handelsklasse E U 3?
 - b) Welche anderen Kategorien und Handelsklassen werden bei Rindfleisch unterschieden?
4. Erklären Sie, warum der Fleischermeister die 12 Limousinviertel 14 Tage hängen lässt und dies in einem separaten Kühlraum. Was passiert während dieser 2 Wochen in dem Fleisch?
5. Berechnen Sie den Rechnungsbetrag bei 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 4 Tagen.
6. Die Viertel verlieren in den ersten 5 Tagen 2,5 %, in den nächsten 5 Tagen 2 % und in den letzten 4 Tagen 1,5 % ihres Gewichts. Wie schwer sind die 12 Viertel nach 14 Tagen unmittelbar vor der Zerlegung?
7. Rindfleisch lässt sich je nach Verwendung in folgende vier Gruppen einteilen: Kurzbrat-, Braten-, Kochfleisch- und Suppenfleischstücke. Nennen Sie für jede Gruppe fünf Fleischteile.
8. Der große Verkaufsschlager der Fleischerei sind Rouladen. Erstellen Sie für die Kunden ein Merkblatt für die Zubereitung von Rouladen. Geben Sie auch die Gartemperatur sowie Garzeit an und machen Sie Vorschläge für Beilagen.
9. Formulieren Sie, warum mageres Rindfleisch für die Ernährung so wertvoll ist. Erläutern Sie in diesem Zusammenhang auch die Bedeutung von Eiweiß und Mineralstoffen für die Ernährung.
10. Die Tierische Lebensmittelhygiene-Verordnung (Tier-LMHV) vom 8. August 2007 regelt u. a. die Herstellung und Behandlung von Hackfleisch und Fleischzubereitungen außerhalb der EU-Verordnung 853/2004, also den Verkauf von losem Hackfleisch in Fleischereien und Einzelhandelsbetrieben mit angeschlossenem Frischfleischverkauf.
 - a) Welche Anforderungen werden hierbei an die Herstellung von Hackfleisch gestellt?
 - b) Welche Temperaturbestimmungen gelten in Bezug auf das Fleisch für Hackfleisch?
 - c) Welche Fleischteile des Rindes eignen sich besonders für Rinderhackfleisch bzw. Beefsteakhack?
 - d) Wie beurteilen Sie in diesem Zusammenhang das Vorgehen des Fleischermeisters, die Rinderviertel in einem separaten Kühlraum 14 Tage reifen zu lassen?
11. Ein Kunde wundert sich, warum Sie als Fachbetrieb kein unverpacktes Geflügelhack an Verbraucher abgeben dürfen. Erklären Sie ihm, warum nur Einzelhandelsunternehmen abgepacktes Geflügelhack mit einer Haltbarkeitsdauer von rund sechs Tagen verkaufen dürfen.
12. Zählen Sie Werbeaktionen auf, die für die Rindfleischaktionswoche geeignet sind. Entwerfen Sie außerdem einen Flyer, in dem das Fleisch des Limousins im Mittelpunkt steht.
13. Im Rahmen der Werbeaktion sollen auch T-Bone-Steaks angeboten werden. Geben Sie an, woraus die Steaks nach den Leitsätzen für Fleisch und Fleischerzeugnisse geschnitten werden dürfen, und beschreiben Sie das Fleischteil. Besteht nach den Leitsätzen ein Unterschied zum Porterhouse-Steak?
14. Bevor die Aktionswochen beginnen, schulen Sie Ihr Verkaufspersonal im Hinblick auf die Kundenberatung.
 - a) Welche zwei grundlegenden Frageformen werden im Verkaufsgespräch unterschieden?
 - b) Welche weiteren Fragearten werden im Verkaufsgespräch eingesetzt?
 - c) Wie sollte auf den schweigsamen Kundentypen in Bezug auf den Verkauf von Limousin-Rindfleisch reagiert werden?

Der neue Auszubildende fragt Sie: „Wie kommt eigentlich das Salz in das Innere eines Schinkens?“ Sie antworten „Es findet eine Diffusion und gleichzeitig eine Osmose statt.“ Da er Sie immer noch fragend anschaut, erläutern Sie ihm die Zusammenhänge.



- 1** Eine Diffusion findet in vielen Lebensmitteln statt. Definieren Sie die Diffusion.

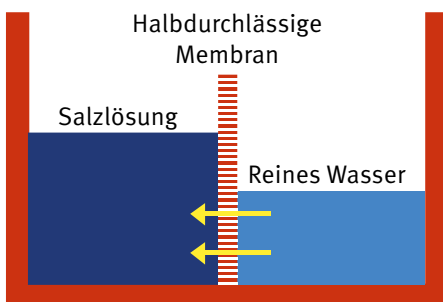
- 2** Beschreiben Sie mithilfe des folgenden Versuchs den Vorgang der Diffusion.



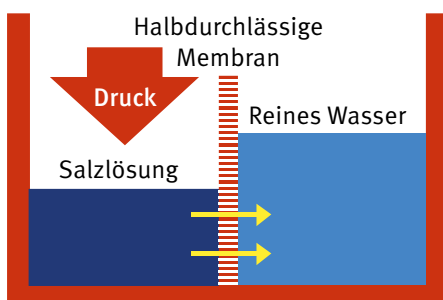
Schütten Sie mit Tinte eingefärbtes kristallines Kochsalz in ein Gefäß mit Wasser. Lassen Sie das Gefäß und die Flüssigkeit unberührt stehen.

- 3** Bei der Reifung des Schinkens findet auch eine Osmose statt. Erläutern Sie den Unterschied zwischen Diffusion und Osmose.

- 4** Erläutern Sie, was in der Zeichnung dargestellt wird.







- 5** Stellen Sie fest, welche Bedingung geändert wurde, und erklären Sie den Vorgang.



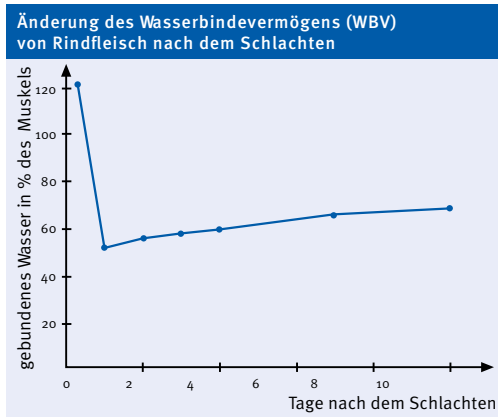
In der letzten Woche haben Sie Ihre erste Leberwurst hergestellt. Leider mussten Sie feststellen, dass die Wurst sowohl Fett als auch Gelee abgesetzt hat. Damit Ihnen das kein zweites Mal passiert, überlegen Sie, wie Sie dies in Zukunft verhindern können.

- 1 Benennen Sie mithilfe der Abbildungen und der möglichen Ursachen die Leberwurstfehler. Leiten Sie aus den möglichen Ursachen die Maßnahmen ab, die geeignet sind, Fehlfabrikate zu vermeiden.

Abbildung	Leberwurstfehler	Mögliche Ursachen	Maßnahmen zur Fehlervermeidung
Fehler in der Konsistenz			
		<ul style="list-style-type: none">– zu viel Brühe– Leber-Fett-Verhältnis nicht ausgewogen– Wurst zu heiß gebrüht– Masse nicht richtig vermengt– Masse vor dem Brühen zu kalt geworden– Leber ungenügend vorgekuttert– Ausgangsmaterial zu lange gegart– keinen Emulgator verarbeitet	
		<ul style="list-style-type: none">– zu viel Magerfleisch– keinen Emulgator verarbeitet	
Fehler im Aussehen			
		<ul style="list-style-type: none">– zu viel Leber verarbeitet– zu wenig Fett– Rinderleber verarbeitet	
		<ul style="list-style-type: none">– Lufteinschlüsse	
Fehler im Geschmack			
		<ul style="list-style-type: none">– zu alte Leber– Rinderleber verarbeitet– nicht entfernte Gallengänge	
		<ul style="list-style-type: none">– rohe Zwiebeln– zu heiß geräuchert– zu kurz/niedrig erhitzt	

Der Geselle in Ihrer Fleischerei hat Ihnen gesagt, dass bei der Rohstoffauswahl für Brühwurst die „Bindekraft“ des Fleisches ausschlaggebend sei. Um dieses Kriterium berücksichtigen zu können, informieren Sie sich darüber, welche Eigenschaften das Muskelfleisch aufweisen muss, um „Bindekraft“ zu besitzen.

- 1 Erläutern Sie die Kurve zur „Änderung des Wasserbindevermögens von Rindfleisch nach dem Schlachten“.

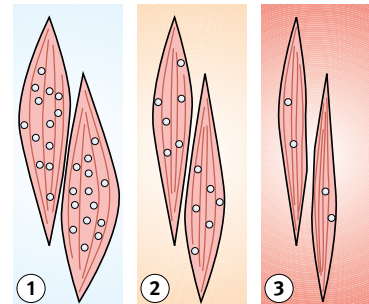


- 2 Ordnen Sie den Zuständen der Muskelfasern die richtigen Begriffspaare zu: stark gequollen, gequollen, geschrumpft; geringes WBV, gutes WBV, sehr gutes WBV. Formulieren Sie die Beziehung zwischen pH-Wert und WBV.

1

2

3



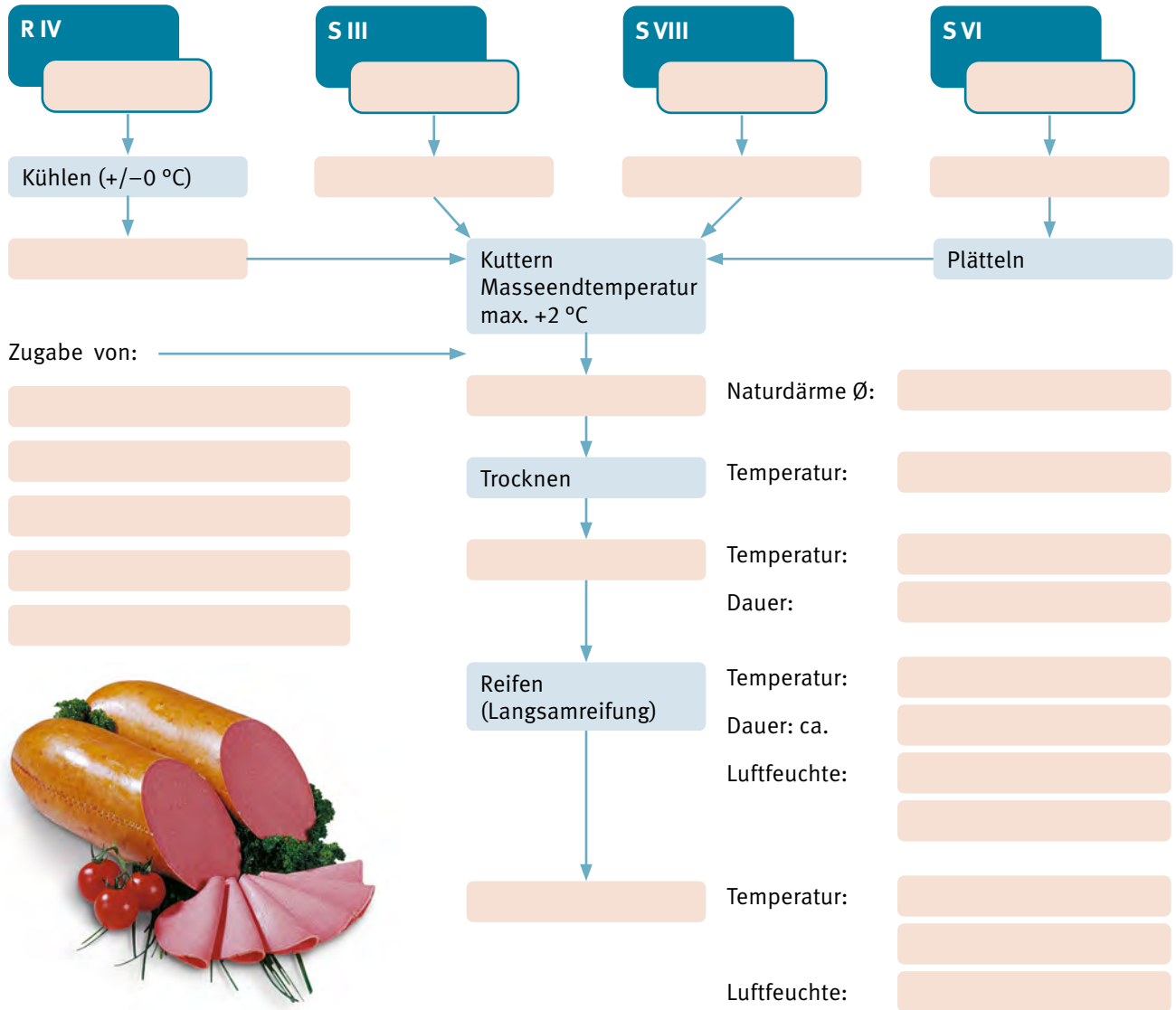
- 3 Kreuzen Sie die richtige(n) Antwort(en) an.

Welche Tiere liefern gut bindendes Fleisch für Brühwürste?	Welche Fleischteile vom Rind ergeben ein gut bindendes Brät?	Welche Fettgewebe eignen sich für Brühwürste?
A) Jungbullen	A) Filet	A) Rindertalg
B) Ältere Kühe	B) Unterschale	B) Mickerfett
C) Altschneider	C) Nacken	C) Netzfett
D) Zuchtsauen	D) Vorderhese	D) Zäher Nackenspeck
E) Schweine	E) Oberschale	E) Schweinebacken
F) Fresser	F) Ellenbogenstück	F) Weiche Wamme

- 4 Brühwurst wird mit einer Salzmenge (Kochsalz oder Nitritpökelsalz) von 20-24 g pro kg Fleisch-Fett-Menge hergestellt. Welche drei Wirkungen gehen dabei vom Kochsalz aus?

Der Fleischermeister möchte Ihre Fertigkeiten in der Wurstherstellung vervollkommen und erteilt Ihnen den Auftrag, den Ablauf zur Herstellung von schnittfester Salami in einem Fließschema darzustellen.

1 Fertigen Sie ein Fließschema zur Herstellung von 100 kg Salami Ia an.



2 Überprüfen Sie, ob bei dem folgenden Cervelatwurst-Rezept der in den Leitsätzen (LSK 2.211.08) geforderte prozentuale BEFFE-Gehalt von nicht unter 11,5 % eingehalten wird. (Weitere Zutaten: 3,3 %; Schwund: 12 %)

Zutaten	Gewicht in kg	BEFFE-Gehalt in %	BEFFE-Gehalt in kg
Rindfleisch I	24,000 kg	19,50 %	
Rindfleisch II	5,000 kg	17,00 %	
Schweinefleisch II	30,000 kg	17,50 %	
Schweinefleisch III	6,000 kg	16,00 %	
Speck (S VIII)	35,000 kg	0,30 %	
	insgesamt		insgesamt

Verkaufsgewicht:

Prozentualer Anteil:

Übereinstimmung mit den Leitsätzen:

Name:

Klasse:

Datum:

Eine Arztpraxis hat bei Ihnen angefragt, ob Sie zur Eröffnung ein Büfett mit Fingerfood liefern könnten. Zusammen mit Ihrem Chef stellen Sie mithilfe einer variablen Angebotskarte eine passende Auswahl zusammen und machen Vorschläge für die Präsentation und den Büfettaufbau.

- 1** Entwerfen Sie eine Angebotskarte mit mindestens sieben verschiedenen Fingerfood-Arten. Nutzen Sie hierzu das Internet oder Ihr Fachbuch.



- 2** Die allgemein für eine Bestellung benötigten Daten des Bestellers wie Name, Adresse, Telefonnummer und Lieferdatum liegen Ihnen von der Arztpraxis bereits vor. Klären Sie in einem Telefongespräch alle weiteren Fragen, die Sie als Lieferant des Büfetts benötigen. Lesen Sie sich die Fragen durch und erläutern Sie, welche Informationen Sie dadurch für das Büfett erhalten.

?	i
Wie viele Gäste erwarten Sie?	
Wie alt sind die Gäste und sind auch Kinder unter den Gästen?	
Dürfen es auch ausgefallene Produkte sein?	
Zu welcher Uhrzeit findet der Empfang statt?	
Wie lange dauert der Empfang?	

- 3** Machen Sie der Arztpraxis Vorschläge für die Anzahl und die Aufteilung des Fingerfoods für das Büfett. Folgende Informationen haben Sie zusammengetragen:
Gästeanzahl: 30 Personen **Uhrzeit:** 9.00 Uhr bis 13.00 Uhr
Alter der Gäste: Geschäftskollegen und Kunden (ohne Kinder) mittleren Alters
Ausgefallene Produkte: Sushi und Kaviar dürfen dabei sein
Anzahl der Häppchen insgesamt:

Anzahl	Fingerfood

Ein Praktikant, dem Fleischerberuf gegenüber sehr aufgeschlossen, möchte gerne wissen, was sich hinter den Kürzeln MKS und BSE verbirgt. Sie erläutern ihm diese beiden und weitere Krankheiten der Schlachttiere.

1 Vervollständigen Sie in der Tabelle die Krankheitsmerkmale und Erreger der abgebildeten Krankheiten.

Krankheit	Krankheitsmerkmale	
	lebendes Tier	geschlachtetes Tier
Schweinepest 		
	Erreger:	
MKS 		
	Erreger:	
Tollwuterreger 		
	Erreger:	
Rotlauf 		
	Erreger:	
BSE 		
	Erreger:	

2 Zählen Sie die Merkmale auf, an denen ein gesundes Tier zu erkennen ist.

In einer betriebsinternen Fortbildungsveranstaltung werden Sie in der Annahme von Bestellungen, deren schriftliche Fixierung sowie deren Auswirkungen bei falscher Ausführung unterrichtet und trainiert.

- 1** Füllen Sie anhand des nachfolgenden fiktiven Telefongesprächs das Bestellformular aus.

V: „Hier Fleischerei, Frau Hellig am Apparat, was kann ich für Sie tun?“

K: „Ich hätte gern eine Bestellung aufgegeben.“

V: „Auf welchen Namen darf ich die Bestellung annehmen?“

K: „Herr Kruse.“

V: „Würden Sie bitte Ihre Bestellung ansagen.“

K: „Ich hätte gerne:

45 Schweineschnitzel à 130 g,
5 kg Schweinekamm am Stück,
20 Scheiben Rouladen à 200 g,
2 kg Suppenfleisch,
30 Bockwürste,
25 Paar Wiener Würstchen,
2,5 kg Jagdwurst und
2 kg Rinderfilet am Stück.“

V: „Möchten Sie die Waren geliefert bekommen?“

K: „Ja.“

V: „Wohin dürfen wir die Ware liefern?“

K: „Lieferrn Sie bitte zur Gaststätte
„Zur Traube“, in 18203 Holzheim,
Erlenweg 27.“

V: „Wann dürfen wir liefern?“

K: „Kommenden Freitag, gegen 9.00 Uhr.“

V: „Können Sie mir noch Ihre Telefonnummer mitteilen, falls es Rückfragen bezüglich Ihrer Bestellung geben sollte?“

K: „Ja bitte, die Nummer lautet 8876549.“

V: „Herr Kruse, ich lese Ihnen die Bestellung zum Vergleich einmal vor:

.....

Kann ich noch etwas für Sie tun?“

K: „Nein danke.“

V: „Dann bedanken wir uns für die Bestellung und wünschen Ihnen noch einen schönen Tag.“



Bestellung angenommen am:

Besteller: Herr/~~Frau~~:

Fügen Sie hier eventuell
das Logo Ihrer Firma ein.

Lieferadresse/~~Wohnadresse~~

PLZ/Ort:

Straße:

Tel:

~~Bereitstellungs-~~ Liefertermin:

Bestellung

Menge	Warenbezeichnung

Bearbeitungsvermerke

Unterschrift

~~Besteller~~/Bestellannahme

Frau Hellig

Hinweise für Telefonate:

- Locker bleiben!
- Lächeln Sie, Ihre Stimme wirkt dadurch freundlich.
- Bemühen Sie sich um eine deutliche Aussprache.
- Formulieren Sie klar.
- Argumentieren Sie verständlich.