

Lernfeld 2.3

Speisen herstellen und anrichten

- 1 Salatvariationen herstellen und anrichten
- 2 Baguette, Sandwich & Co. für den Außer-Haus-Verzehr herstellen
- 3 Fingerfood herstellen und dekorativ anrichten





Das Wörterbuch sagt: snack (engl., sprich: snäkk) heißt wörtlich übersetzt „schnappen“ und bezeichnet auf Deutsch einen Imbiss, eine Zwischenmahlzeit. Dazu zählt man eine Vielzahl von kleineren Speisen, z. B. belegte Brötchen, gefüllte Fladenbrote, englische Sandwiches, Wraps, Salate u. a., eine verbindliche Einteilung gibt es aber nicht. Die zunehmend beliebte Gewohnheit, sich schnell während der Arbeit, in einer kurzen Pause, während einer Unterhaltung zu ernähren, ermöglicht dem Snack eine schnelle Verbreitung.

Je nach Standort des Betriebs werden Snacks unterschiedlich nachgefragt. In der Nähe von:

Schulen, Universitäten

Hier verkehren Menschen, die offen für Neues sind. Hier sollte man „moderne“ Snacks zu moderaten Preisen, z. B. Wraps, englische Sandwiches, gefüllte Pitabrote, anbieten, die vollwertig sind und sättigen.

Innenstadt, Büros

Mitarbeiter der umliegenden Büros, Banken u. Ä. und andere Laufkundschaft wollen sich schnell verpflegen und fragen vorwiegend leichte und gesunde Snacks wie auch kleine warme Speisen nach, z. B. Salate, Wraps, Pastagerichte, vegetarische Gerichte, belegte Backwaren mit Geflügel, Fisch, fettarmem Käse und Wurstprodukten.

Gewerbe-/Industriegebiet

Büroangestellte, Mitarbeiter/-innen im Verkauf und Handwerker, hier verkehrt eine bunte Mischung von Kundengruppen. Handwerker sind körperlich tätig, deshalb ist deren Energiebedarf in der Regel etwas höher. Diese Zielgruppe bevorzugt überwiegend herzhaftere Snacks, z. B. Frikadellen, Schnitzel, Braten, Fleischkäse, mit höherem Energiewert.

Die Palette an Speisen, die die Kunden erwarten kaufen zu können, wird sich zukünftig eher erweitern als verkleinern. Dies zeigt sich auch an der zunehmenden Nachfrage nach Fingerfood-Produkten für Partys, Geschäftsessen usw.

Die Fachverkäuferin sollte daher ihre Fantasie schulen und die Kombinationsmöglichkeiten der Komponenten kennen, um immer wieder neue Kaufanreize setzen zu können. Nicht zuletzt müssen betriebswirtschaftliche Aspekte berücksichtigt und die Verkaufspreise kalkuliert werden.

1 Salatvariationen herstellen und anrichten

Ziele dieses Kapitels:

- ▶ Wir informieren uns über die verschiedenen Rohstoffe zur Herstellung von Salatkompositionen.
- ▶ Wir stellen verschiedene Salate her und richten diese fachgerecht und dekorativ an.
- ▶ Wir produzieren dazu passende Salatsoßen.
- ▶ Wir berechnen den Verkaufspreis der hergestellten Salate, auch für den Außer-Haus-Verzehr.

Katharina Schneider liest gespannt in einer Werbebroschüre, als Brigitte Baringer den Pausenraum betritt. „Frau Baringer, in der letzten Zeit haben mich so viele Kundinnen darauf angesprochen, ob wir nicht auch Salate in unser Sortiment aufnehmen könnten! Die Leute werden auch immer kalorienbewusster und vielen ist ein belegtes Brötchen zu Mittag auf Dauer wohl doch zu mächtig bzw. langweilig. Nun hab ich mir gedacht: Salatblätter, Tomaten, Käse, Schinken – eigentlich haben wir doch schon alles da für Salate ... Und es gibt so schöne Präsentationsmöglichkeiten, schauen Sie doch mal hier in dem Prospekt der Firma ‚Salat und mehr‘ ...“ Katharina muss lächeln, als sich Frau Baringer schon wieder so für die neue Idee begeistern kann. „Dann brauchen wir aber einige gute Rezepte und Ideen! Außer einem einfachen gemischten Salat oder Bauernsalat kriege ich spontan nicht viel hin ...“, überlegt Frau Baringer. „Wir entwerfen drei verschiedene köstliche Salate, welche sowohl im Imbiss verzehrt als auch mitgenommen werden können.“



1.1 Einteilung von Salaten

Eine Vielzahl von Lebensmitteln kann man in Salaten verarbeiten. Zu den Salaten zählt man u. a. folgende Produkte:

- ▶ Blattsalate
- ▶ Salate aus Gemüse und Kartoffel
- ▶ Feinkostsalate, vgl. LF 3.3

1.1.1 Blattsalate

Blattsalate erfreuen sich zunehmender Beliebtheit, vor allem in der warmen Jahreszeit schätzen viele Kunden die kalorienarmen, aber knackigen Vitamin- und Mineralstofflieferanten. Es gibt milde bis geschmacklose Salat-

sorten bis hin zu sehr aromatischen oder bitteren. Die Bitterstoffe z. B. im Endiviansalat, Radicchio, Chicorée oder Friséesalat regen die Verdauung an.

Fast alle Blattsalate kann man ganzjährig als Importe aus anderen Ländern erwerben, gartenfrische Ware aus Deutschland kommt nur zu bestimmten Zeiten auf den Markt.

Blattsalatsorte		Beschreibung	Geschmack	Saison
Kopfsalat (Gartensalat)		hellgelbe bis dunkelgrüne großblappige Blätter	mild, ggf. leicht bitter	Mai bis Oktober
Eis(berg)salat		glatte, große hell- bis dunkelgrüne Blätter im runden, fest geschlossenen Kopf	mild bis herzhaft	Juli bis Oktober
Lollo rossa (dunkelrot) Lollo bionda (hellgrün)		gekrauste, robuste Blätter	leicht herb bis nussig	April bis Oktober
Radicchio		weinrote Blätter, weiße Rippen	herzhaft, herb bis bitter	Mai bis Oktober
Rucola		einzel wachsende, gefiederte Blätter	kräftig, nussig bis scharf	April bis November
Romanasalat Salatherzen (spezielle Züchtung)		steil aufrecht stehende Blätter, äußerer Blattrand dunkelgrün, innen eher gelblich, lange weiße Rippen	leicht herb und herzhaft	Juli bis Oktober
Endiviansalat		Endivie: glatte, breite, am Rand gezahnte, robuste, tiefgrüne bis gelbliche Blätter	leicht bitter, herzhaft	Juni bis November
Friséesalat		Frisée: fein gefiederte, stark gekrauste, hellgrüne bis gelbliche Blätter	leicht bitter, herzhaft	Juni bis November
Feldsalat		einzel wachsende Pflänzchen, dunkelgrüne, längliche, bauchige Blätter	nussig, herzhaft	September bis Februar
Chicorée		spitze, weiße bis hellgelbe Blätter	bitter, aromatisch	Oktober bis März
Eichblattsalat		lange, schmale, gezackte Blätter, je nach Sorte rotbraun oder grün	mild bis würzig	Juli/August

Die meisten Blattsalate sind je nach Sorte ungeputzt und gekühlt mehrere Tage haltbar.

Beim Vorbereiten der Blattsalate sind folgende Schritte zu beachten, um die Frische und den Vitamin- und Mineralstoffgehalt bestmöglich zu erhalten:



2.3.2

Salatschleuder

- ▶ äußere, welke oder fleckige Blätter entfernen
- ▶ die Blätter vom Strunk lösen
- ▶ ggf. dicke Rippen herausschneiden
- ▶ zügig, aber gründlich in kaltem Wasser waschen, d.h. nicht im Wasser liegen lassen
- ▶ gut trocknen, d.h. entweder auf einem Sieb abtropfen lassen oder mit einer Salatschleuder trocken schleudern, sonst verwässert die Salatsauce
- ▶ Salatblätter nie drücken, das gibt braune Stellen

- ▶ kühl und dunkel bei ca. 2–4 °C lagern, falls nötig, feucht abdecken; im Verkauf bis 7 °C
- ▶ große Blätter möglichst erst kurz vor dem Anrichten zerpfücken oder zerschneiden (z. B. bei Endivien-, Eisbergsalat)
- ▶ Salatsoßen erst kurz vor dem Verzehr zugeben, bei längerer Wartezeit fällt der Salat sonst zusammen und wird unansehnlich

Der Putzverlust beträgt ca. 20 bis 25%.

1.1.2 Salate aus Gemüse oder Kartoffel

Viele Gemüsesorten lassen sich zu Rohkostsalaten verarbeiten, d.h., die Ausgangsstoffe sind im rohen Zustand essbar. Sie werden möglichst schonend gewaschen, ggf. dünn geschält und danach zerkleinert:

- ▶ geschnitten in Streifen, z. B. Rotkohl, Weißkohl
- ▶ gehobelt in Scheiben, z. B. Gurken, Rettich
- ▶ geraspelt (weichere Gemüse), z. B. Zucchini
- ▶ geraffelt (Gemüse mit fester Struktur), z. B. Möhren, Kohlrabi

Merke

Gemüse mit fester Struktur, wie Möhren, Rettich, Sellerie, werden besonders fein zerkleinert, damit die Soße/Marinade gut einziehen kann.



2.3.3

Sparschäler



2.3.4

Allzweckraspel (Börnerhobel)

Der Zubereitungsverlust liegt zwischen 15 und 20%.

Tomaten, Gurken, Radieschen, Paprika kann man gleichzeitig als Garnitur verwenden. Deshalb sollte man diese in ansprechenden Formen schneiden, z. B. Gurkenschiffchen, Tomatenviertel, Radieschenrose.

Je nach Art und Verwendungszweck werden die Salatzutaten roh angeboten, d. h., der Kunde kann diese mit Salatsoße selbst übergießen, oder der Salat wird bereits angemacht – mit einem schmackhaften Dressing – in der Theke angeboten. Das empfiehlt sich vor allem bei Gemüsesorten, die in Verbindung mit dem Luftsauerstoff braun werden, z. B. Sellerie, Rettich.

Einige wenige Gemüsesorten und die Kartoffel müssen vor dem Verzehr erhitzt werden.

Gemüse	Beispiel
Kohlgemüse	roh: Weißkraut, Rotkraut, Chinakohl, Kohlrabi gekocht: Blumenkohl, Brokkoli, Kohlrabi
Wurzel- und Knollengemüse	roh: Karotte, Rettich, Radieschen, Sellerie gekocht: Karotte, Sellerie, Rote Bete
Fruchtgemüse	roh: Salatgurke, Zucchini, Tomate, Gemüsepaprika gekocht: Mais, Hülsenfrüchte: Bohnen, dicke Bohnen, Erbsen
Stängelgemüse	roh: Fenchel, Staudensellerie gekocht: Spargel
Zwiebel- und Lauchgemüse	roh: Lauch, Zwiebel

Bohnensalat

500 g grüne Bohnen
Salz

Für die Marinade:
2 EL Öl
4 EL Essig
1 Zwiebel
weißen Pfeffer
1 Prise Zucker

Herstellungsablauf:

Gefädelt, gewaschene Bohnen brechen. In kochendes, gesalzenes Wasser geben und in 20 Minuten gar kochen. Auf einem Sieb abtropfen lassen. In der Zwischenzeit aus Öl, Essig, fein gewürfelter Zwiebel, Salz, Pfeffer und Zucker die Marinade rühren. Über die Bohnen gießen und 30 Minuten durchziehen lassen.

Werden Bohnen aus der Dose verarbeitet, so müssen diese nur abgossen, evtl. gebrochen und mit dem oben genannten Dressing vermischt werden.



2.3.5

Kartoffelsalat

1000 g Salatkartoffeln
125 ml heiße
Fleischbrühe
aus Würfeln

Für die Marinade:

3 EL Öl
4 EL Weinessig
Salz
schwarzer Pfeffer
1 Prise Zucker
1 TL Senf
2 Zwiebeln
1 Bund Petersilie

Für die Garnierung:

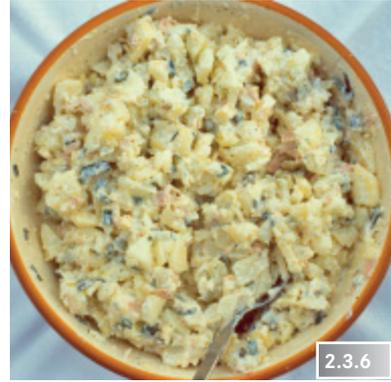
1 Bund Petersilie
1 hartgekochtes Ei
1 Tomate

Herstellungsablauf:

Kartoffeln waschen und in einem Topf mit Wasser 25 Minuten gar kochen; Wasser abgießen, mit kaltem Wasser etwas abschrecken und abkühlen lassen; die warmen Kartoffeln schälen und in 0,5 cm dicke Scheiben schneiden oder durch ein Gitter drücken; in einer Schüssel mit heißer Fleischbrühe übergießen.

Für die Marinade Öl, Essig, Salz, Pfeffer, Zucker und Senf vermischen; Zwiebeln in feine Würfel schneiden und die Petersilie hacken; beides über die Kartoffeln streuen, mit der Marinade übergießen und vorsichtig vermischen; den fertigen Salat ca. 1 Stunde gekühlt ziehen lassen und evtl. nachwürzen.

Die Petersilie in Sträußchen zerpflücken, das Ei in Sechstel teilen, die Tomate achteln und den Salat damit garnieren.



2.3.6

1.2 Salatsoßen

Salatsoßen geben Blatt- und Gemüsesalaten einen herzhaften Geschmack. Sie finden sich auch in großer Vielfalt fertig auf dem Markt, also als Convenience-Produkte.

Selbst hergestellte Soßen unterliegen durch ihre Zusammensetzung mit frischen Kräutern oder auch Milchprodukten dem schnellen Verderb, deshalb sollte nur jeweils der Tagesbedarf hergestellt werden.

Wichtig ist, dass zuerst alle Zutaten wie Salz, Pfeffer, fein geschnittene oder gehackte Kräuter mit Essig oder Zitronensaft gemischt werden, bevor man Öl oder Joghurt zugibt. Ist nämlich das Öl oder der Joghurt erst einmal an der Soße, geben die restlichen Zutaten kein Aroma mehr ab.

Jede Salatsoße sollte möglichst hochwertige Speiseöle enthalten, denn es sichert die Aufnahme der fettlöslichen Vitamine des gegessenen Salates bei der Verdauung.



Merke
Salatsoßen müssen gekühlt aufbewahrt werden.

Kräuter-Vinaigrette (Essig-Öl-Soße)

1 Teil Essig, Zitronensaft
2 Teile Öl, z. B. Olivenöl
Salz, weißer Pfeffer, Zucker
frische gehackte Kräuter,
z. B. Petersilie, Dill und Schnittlauch
ggf. fein gewürfelte Zwiebeln

Herstellungsablauf:

Salz in Essig auflösen, Öl dazurühren, eventuell mit etwas Zucker abrunden. Essig kann auch durch Zitronensaft ersetzt werden.

Das Dressing kann auch mit süßer und saurer Sahne oder mit Joghurt und Milch abgeändert werden. In diesem Fall lässt man den Essig weg und reduziert das Öl auf einen Teil.

Cocktailsoße

2 Teile Majonäse
 1 Teil Ketchup
 1 EL geschlagene Sahne
 Salz, weißer Pfeffer, Zucker
 Worcestersoße (sprich: Wostasoße),
 eine Messerspitze Meerrettich

Herstellungsablauf:

Majonäse und Ketchup miteinander glattrühren, geschlagene Sahne unterheben und mit den restlichen Zutaten abschmecken.

Salatsoße mit saurer Sahne und Dill

5 Teile saure Sahne
 oder Crème fraîche
 1 Teil Zitronensaft
 Salz, Pfeffer
 1 Esslöffel Dill

Herstellungsablauf:

Saure Sahne und Zitronensaft glattrühren, würzen, zum Schluss den fein geschnittenen Dill unterheben. Es können auch andere Kräuter verwendet werden.

1.3 Das Salatangebot im Fleischerfachgeschäft

- ▶ **Beilagensalate** bestehen überwiegend aus einer oder mehreren Sorten von Blatt- und Rohkostsalaten (Gurken, Paprika, Tomaten, Karotten) sowie z. B. Kartoffel-, Bohnen-, Krautsalat. Sie sind auf kleinen Tellern angerichtet und ergänzen meist ein Hauptgericht, vgl. LF 3.3.
- ▶ **Salatbüfets** im Mittagsimbiss oder Partyservice bieten in der Regel eine Auswahl verschiedener Salate. Der Kunde kann sich selbst bedienen.
- ▶ **Salatteller als eigenständiges Gericht** enthalten eine Mischung verschiedener Blatt- und Gemüsesalate. Oftmals findet man darauf auch diverse Feinkostsalate, z. B. Fleischsalat, Nudelsalat, Wurstsalat.

Werden die Salatgerichte im Geschäft verzehrt, so werden sie meist auf großen, dekorativen Tellern angerichtet, häufig ergänzt mit tierischen Produkte, die in Streifen, Scheiben oder Würfel geschnitten sind, wie z. B.

- ▶ gebratenes Puten- oder Hähnchenfleisch, Putenaufschnitt
- ▶ Räucherlachs, Thunfisch, Crevetten
- ▶ rohem oder gekochtem Schinken, vgl. Lernfeld 2.2
- ▶ Schnittkäse, Mozzarella, Fetakäse, vgl. Lernfeld 3.2
- ▶ Eier.

Zusätzlich werden diese z. B. mit frisch geschnittenen Kräutern oder saisonal typischen Früchten wie Ananasstücke, Erdbeeren, Kiwi, Orangenscheiben, Apfelfächer, Pfirsichen sowie Nüssen usw. aus garniert. Der Fantasie sind hier keine Grenzen gesetzt.

Erst kurz vor dem Verzehr werden diese mit einem passenden Dressing übergossen.



2.3.7
Salattheke



2.3.8

Wellness-Salat (für 10 Portionen):

250 g	gemischter Salat
250 g	Möhrenscheiben
250 g	Kohlrabistücke
250 g	Selleriesalat
250 g	Rote-Bete-Stücke
20 g	Cocktailtomaten
600 g	Schnitzelstreifen
50 g	Brunnenkresse
	bunter Pfeffer
100 g	Olivenöl

Herstellungsablauf:

Gemischten Salat, Möhrenscheiben, Kohlrabistücke, Selleriesalat und Rote-Bete-Stücke auf einem Teller anrichten. Cocktailtomaten und Schnitzelstreifen darauf platzieren. Die Brunnenkresse darüber streuen und das Ganze mit buntem Pfeffer würzen. Zuletzt Olivenöl beim Servieren darüber verteilen.

Informationen zur Kundenberatung und Warenpräsentation

Haltbarkeit: 1 Tag – zum sofortigen Verzehr

Verkaufsargumente: *Knackig-frische Salatkombination mit herzhaften Schnitzelstreifen und leckerem Gemüse.*

Zusatzstoffe: *Keine*

Geschmack: *Nach frischem Salat, vitaminreichem Gemüse, saftigem Schnitzelfleisch und natürlichem Olivenöl.*

Alternativprodukte: *Fruchtige Salate, Kartoffelsalat*

Salatschalen für den Außer-Haus-Verzehr: An günstigen Standorten mit Firmen und Büros im Umkreis empfiehlt es sich, verschiedene Salatvarianten in einer gekühlten Präsentationstheke anzubieten. Denn häufig nehmen Kunden, die sich morgens ein Brötchen holen, auch schon ihren Salat für die Mittagspause mit.

Die Verpackungsindustrie bietet dazu Schalen in großer Auswahl an, in einfacher Ausführung bis zum edlen Design. Wichtig ist, dass der Deckel klar ist; so können Ihre Kunden den darin angerichteten Salat sehr gut erkennen.



2.3.9 Salatschale

Bei der Anordnung in der Theke ist darauf zu achten, dass ein Produkt jeweils eine Reihe ergibt, so kann der Kunde sich besser orientieren.

Alle angebotenen Salate sollen so frisch wie möglich serviert bzw. verkauft werden. Deshalb sollte man zwischen Einkauf und Verzehr nicht zu viel Zeit verstreichen lassen und bei Salaten nur jeweils den Tagesbedarf vorbereiten. Außerdem sollte man möglichst saisonale Produkte verwenden, um lange Lager- und Transportzeiten zu vermeiden.



2.3.10

Rezeptur Schinken-Käse-Salat (1 Person)

- 100 g Eisbergsalat
 - 15 g 3 Scheiben Salatgurke
 - 30 g 3 Scheiben Tomate
 - 30 g 3 halbe Scheiben Schnittkäse
 - 35 g 3 halbe Scheiben Schinken gekocht
 - 2 g 1 Stck. Petersiliensträußchen
- Salatsoßen nach Wahl (Convenience-Produkte)



2.3.11

Herstellungsablauf:

Eisbergsalat in ca. 2-3 cm große Würfel schneiden, in einer Salatschale anrichten, darauf Gurke, Tomate, Käse, Schinken anrichten, mit Petersiliensträußchen garnieren, den Kunden abgepackte Soßen wählen lassen

Informationen zur Kundenberatung und Warenpräsentation

Verkaufsargumente: *leicht, hoher Anteil an Vitaminen, Frischkost*
 Geschmack: *knackig frisch und herzhaft durch Schinken und Käse*
 Veredelung: *Oliven, Radieschen, Schnittlauch*
 Präsentation: *in der gekühlten Theke*
 Haltbarkeit: *am Herstellungstag verkaufen*

Tipps für das Anrichten der Salate

- ▶ hygienisch und exakt arbeiten, besonders wenn der Kunde Ihnen zu- sieht
- ▶ Salatzutaten mundgerecht zerkleinern
- ▶ Salate auf dem Teller locker und möglichst übersichtlich anordnen bzw. nicht in die Schalen pressen
- ▶ Abwechslung im Farbenspiel durch die Kombination verschiedener Salat- zutaten erzeugen
- ▶ mehrere Geschmacksvarianten mit unterschiedlichen Zutaten und Salat- soßen (auch oder gerade bei Stammkunden) präsentieren
- ▶ hochwertige Eiweißprodukte wie Schinken, Fisch usw. am besten oben als Abschluss platzieren
- ▶ interessant und ansprechend ausgarnieren
- ▶ die Salatsoße „im Haus“ erst kurz vor dem Servieren zugeben
- ▶ die Salatsoße für den Außer-Haus-Verzehr separat abgepackt mitgeben

Bei der Kalkulation der Verkaufspreise ist darauf zu achten, dass beim Ver- zehr im Geschäft der erhöhte Mehrwertsteuersatz zu berechnen ist.



Berufliche Aufgabenstellung



Versetzen Sie sich in die Lage der Auszubildenden der Fleischerei Baringer.

- ▶ Entwerfen Sie drei köstliche Salate mit passenden Soßen für die Mittagskarte. Achten Sie dabei auf anzusprechende Kunden- gruppen.
 - ▶ Ermitteln Sie den Materialbedarf für jeweils 10 Portionen. Berücksichtigen Sie dabei durchschnittlich anfallende Herstel- lungsverluste, vgl. LF 3.3.
 - ▶ Legen Sie entsprechende Bezugsquellen für die einzelnen Waren fest.
 - ▶ Kalkulieren Sie den Verkaufspreis einer Portion, wenn Sie 30% Herstellungsgemeinkosten, 55% Vertriebsgemeinkosten, 15% Gewinn und die gesetzliche Umsatzsteuer aufschlagen.
 - ▶ Stellen Sie die Salate her und richten Sie diese fachgerecht und dekorativ an.
 - ▶ Beurteilen Sie die hergestellten Speisen und den Arbeitsprozess.
- Zusatzaufgabe:** Üben Sie die Abgabe der hergestellten Salate im Verkaufsgespräch.

Übungen



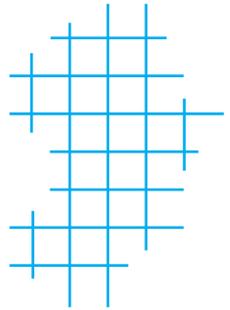
- 1 Beschreiben Sie die wichtigsten Schritte bei der Vorbereitung von Blattsalaten.
- 2 Nennen Sie fünf verschiedene Sorten von Blattsalaten, die im Juli „Saison“ haben.
- 3 Zählen Sie zehn Gemüsesorten auf, die sich für einen Rohkostsalat eignen.

- 4 Erläutern Sie die wichtigsten Punkte, die man beim Anrichten eines Salates für den Außer-Haus-Verzehr beachten sollte.
 - 5 Stellen Sie die Zutaten für einen bunten Salatteller als Beilage zusammen.
-
- 6 Kalkulieren Sie Mitnahme- und Ladenverzehrpreis für eine Portion eines „Sommersalats“ aus folgenden Materialien:

Rohstoffe	Menge	ME	€/ME	€/15 P.	€/St.		
Tomaten	} Salat	0,550	kg	1,22	0,68	0,046	
Eisbergsalat		0,450	kg	1,50	0,68	0,046	
Lollo Bianco		0,450	kg	1,50	0,68	0,046	
Gurke		0,450	kg	1,22	0,55	0,037	
Rucola		0,150	kg	1,22	0,19	0,013	
Feldsalat		0,150	kg	1,50	0,23	0,016	
Radieschen		0,150	kg	1,22	0,19	0,013	
Champignons		0,150	kg	2,99	0,45	0,030	
Schweinelendchen		1,200	kg	9,00	10,80	0,720	
Vollmilchjoghurt		} Dressing	0,450	kg	0,80	0,36	0,024
Majonäse			0,300	kg	1,46	0,44	0,030
Tomaten (püriert)			0,210	kg	1,22	0,26	0,018
Olivenöl			0,060	kg	3,33	0,20	0,014
Kräuter der Provence			0,030	kg	5,04	0,16	0,011
Salz, Pfeffer		0,030	kg	0,50	0,02	0,002	

Die Herstellungsgemeinkosten betragen 25 %, die Vertriebsgemeinkosten 80 % und der Gewinn 12 %.

Übungen



Zusammenfassung

Salatvariationen herstellen und verkaufsfertig anrichten

qualitativ hochwertige Ware auswählen, kühl lagern

Salate und andere Rohstoffe schonend verarbeiten

Salatsoßen herstellen

Salatzutaten farblich und geschmacklich aufeinander abstimmen und dekorativ anrichten

angerichtete Teller und Schalen in der Kühltheke präsentieren

Schild mit Produkt- und Preisinformation zuordnen

Soße kurz vor Verzehr zugeben oder separat abgepackt mitgeben

2 Baguette, Sandwich und Co. für den Außer-Haus-Verzehr herstellen

Ziele dieses Kapitels:

- ▶ Wir lernen typische belegte, gefüllte, gebackene und/oder überbackene Snacks und deren Grundbestandteile kennen.
- ▶ Wir stellen ein standortbezogenes Snackprogramm zusammen.
- ▶ Wir entwerfen für ausgewählte Snacks Rezept und Herstellungsablauf und legen Bezugsquellen für die Grundzutaten fest.
- ▶ Wir stellen eine Auswahl der geplanten Snacks her und richten diese fachgerecht und dekorativ an.
- ▶ Wir berechnen den Verkaufspreis der hergestellten Produkte.
- ▶ Wir bewerten die hergestellten Produkte aus Kundensicht.

Brigitte Baringer liest in der Mittagspause die Zeitung. Dabei fällt ihr Blick auf folgende Anzeige:

Großer Verkaufsraum mit Vorbereitungsraum und Kühlzelle in bester Lage in der Bahnhofstraße nahe Kur- und Schulzentrum zu vermieten. Bestens geeignet für ein Fleischerfachgeschäft! Inventar und Geräte (Waagen-Kassen-System, Ladenwolf, usw.) sind auf Wunsch vorhanden!

Immobilien Schwarz, Wittelsbacherstr. 25, 83435 Bad Reichenhall,
Tel: 08651 707080

„Wolfgang, sieh mal! Das wäre die Gelegenheit!“, ruft Frau Baringer ihren Mann und zeigt ihm freudestrahlend die Anzeige. „Du rufst dort mal an und klärst den organisatorischen Kram! Und ich entwerfe mit unseren Azubis das Snacksortiment“, ereifert sich Frau Baringer. „Langsam, langsam, so schnell geht das nicht, wir müssen erst mal sehen, ob wir den Laden bekommen und ob die Miete zu leisten ist ...“, beschwichtigt Herr Baringer. „Ach, du machst das schon, wir planen trotzdem schon mal, was wir dort anbieten könnten und probieren ein paar Produkte aus ...“ erwidert Frau Baringer und verlässt tänzelnd den Pausenraum.

2.1 Planung eines Snack-Verkaufsprogramms

Fleischereien sollten in allen ihren Geschäftsstellen ein mehr oder weniger umfangreiches Snack-Angebot (vgl. Einstiegsseite) als Teil des Imbiss assortiments anbieten.

Dazu empfiehlt es sich, ein Snack-Verkaufsprogramm zu erstellen und dabei folgende Überlegungen einzubeziehen:

▶ Welche Snackprodukte soll es im Betrieb geben?

Standard-Snack-Programm: Dieses Grundsortiment an Snacks, z.B. „Klassiker“ wie Schinken-, Käse-, Salamibrötchen, Salate, warme Frika-

dellen und Schnitzel fürs Brötchen, bereitet das Verkaufspersonal täglich zu. Der Kunde kennt die Produkte und weiß, dass er sich darauf verlassen kann.

Zusatz-Snack-Programm: Diese Produkte können je nach Geschäftsstelle variieren, d. h., sie sind nicht in allen Geschäftsstellen erhältlich.

Beides ist abhängig

- von den Bedürfnissen der Kunden und vom Standort des Geschäfts, z. B. im Bahnhof: der schnelle Snack auf die Hand.
- von den technischen und baulichen Möglichkeiten des Verkaufsorts: Ist ausreichend Platz für alle nötigen Maschinen, Geräte? Ist eine Präsentationstheke vorhanden?
- von den Stärken/Schwächen des Unternehmens: Wichtig ist darauf zu achten, dass durch ein zukünftig größeres Snack-Angebot andere absatzstarke Bereiche des Unternehmens, z. B. Verkauf von Feinkostartikeln, küchenfertigen Erzeugnissen, nicht Schaden nehmen, sondern beide jeweils zu ihrer Zeit zur Geltung kommen.
- von jahreszeitlichen Angeboten: z. B. ist Juli/August die Tomatensaison, in dieser Zeit könnte eine Tomatenaktion stattfinden mit Tomatenbaguette, -brötchen, -salat, Tomaten-Mozzarella-Salat.

▶ **Mit welchen Grundprodukten soll gearbeitet werden?**

Aus der Zusammenstellung des Snack-Programms ergibt sich eine Liste der stets gleich eingesetzten und benötigten Grundprodukte, z. B. Brotsorten, Belegware, Convenienceprodukte. Diese sollten über einen gewissen Zeitraum festgelegt sein, um Qualitätsschwankungen zu vermeiden sowie eine zuverlässige Kalkulation des Verkaufspreises sicherzustellen. Bei der Auswahl sind folgende Kriterien wichtig:

- Qualität (Aussehen, Geschmack)
- Verarbeitungsqualität (leichtes Handling, Scheiben kleben z. B. nicht zusammen)
- Resthaltbarkeit bei der Anlieferung
- Portionsgröße
- Lieferservice/Lieferzeit
- angemessener Preis
- Verpackungseinheit

▶ **Welche Produkte werden zu welcher Zeit in der Theke präsentiert?**

Es reicht nicht, morgens die Theke einmal zu füllen. Ständiges Aktualisieren bzw. Neugestalten der Verkaufstheke, ein an die Tageszeiten angepasstes Erscheinungsbild ist ein wichtiger Punkt für ein erfolgreiches Snack-Geschäft. Mithilfe von Listen und Fotos (Mappe, Ordner) sollte die Belegung der Verkaufstheke zu den einzelnen Tageszeiten festgelegt werden.

Frühstücks-/Brotzeitangebot von der Ladenöffnung bis ca. 10:30/11:00 Uhr:

- belegte Brötchen, Baguettes in Variation
- kräftige Fleischsnacks: Schnitzel, Frikadellen, Braten, Hähnchenteile
- Feinkostsalate, z. B. Fleischsalat, Wurstsalat, Rindfleischsalat

warme Mittagssnacks und Mittagsgerichte (vgl. LF 3.3) ab ca. 11:00 Uhr bis ca. 13:30/14:00 Uhr

- belegte Baguettes, Wraps, gefüllte Pitabrote, Salate zum Mitnehmen
- warme Gerichte: Nudelgerichte, Fleischgerichte mit Beilagen

Nachmittagsprogramm von ca. 14:00 Uhr bis 17:30 Uhr

je nach Standort:

- Sortiment an belegten Brotwaren
- verpackte Snacks wie English Sandwich
- Snacks auch zum Mitnehmen für den Abend zu Hause, z. B. Fleischkäse, Braten, Salate



Thekenbestückung zur Mittagszeit

► Welche Aktionen laufen zu welchem Zeitpunkt?

Um für den Kunden interessant zu bleiben, sind Snack-Aktionen eine gute Möglichkeit. Sinnvoll ist es daher, den Snackbereich in den Jahresaktionsplan des Fleischerfachgeschäftes einzubeziehen. Somit sind sowohl die Fachverkäuferinnen als auch die Kunden über die Abwechslung im Angebot immer gut informiert. Dazu müssen rechtzeitig geeignete Werbemittel entworfen und erstellt werden.

2.2 Zukauf von vorgefertigten Lebensmitteln/Convenience-Food

Convenience-Food¹ sind Lebensmittel, die für den Verzehr weitgehend zubereitet sind und damit dem Käufer Zeit und Arbeit sparen. Diese „Lebensmittel mit eingebauter Dienstleistung“ werden bei Unternehmen wie auch im Privathaushalt gerne eingesetzt.

Die angebotenen Produkte dieses Sektors werden immer ausgereifter und hinsichtlich Verpackung und Marketing geht die Entwicklung zügig voran. Aus früherer Zeit sind uns Trockenobst, getrocknete Kräuter, Gewürzmischungen, Senf, Sauerkraut, eingelegte Gurken, geräucherte Fleischteile, Fleisch- und Fischkonserven, Nudeln, Puddingpulver geläufig. Durch technische Entwicklungen (z. B. Sprühtrocknung, Gefriertrocknung wie auch die Weiterentwicklung der Gefrier- und Kältetechnik) wurde es möglich, die Produktpalette enorm zu erweitern: Trockensuppen und -soßen, Produkte aus getrockneten Kartoffeln zur Herstellung von Püree, Klößen, Milchpulver, tiefgekühltes küchenfertig vorbereitetes Gemüse, Obst, Fisch, Backwaren, Milcherzeugnisse, Fertiggerichte.



¹ Convenience-Food (engl., sprich: konwienianz-fuud); Convenience = Bequemlichkeit, Annehmlichkeit, Vorteil, zweckdienlich

Das Fleischerfachgeschäft bezieht solche Artikel, um diese mit selbst hergestellten, frischen Produkten zu kombinieren, weiterzuverarbeiten und zu verfeinern.

Lebensmittel werden je nach Fertigungsniveau bzw. Zubereitungsstufe in Bearbeitungsstufen eingeteilt:

Convenience-stufe	Verarbeitungszustand	Convenience-grad ¹
0	<u>Grundstufe:</u> Es handelt sich bei diesen Lebensmitteln um Rohwaren. Diese zählen noch nicht zu den Convenience-Produkten, denn folgende Bearbeitungsschritte sind noch erforderlich: putzen, waschen, zerkleinern, behandeln nach Rezeptur, garen, portionieren. Beispiele: ungeputztes Gemüse und Salatköpfe, Tierhälften	0 %
1	<u>küchenfertige Lebensmittel:</u> Unter diese Gruppe fallen Lebensmittel, bei denen vor dem Garprozess noch folgende Schritte erforderlich sind: zerkleinern, behandeln nach Rezepturen, garen, portionieren. Beispiele: gewaschene, geschälte Kartoffeln, zerlegtes Fleisch	15 %
2	<u>garfertige Lebensmittel:</u> Solche Produkte sind ohne weitere Vorbereitung für die Speisenzubereitung bzw. einen Kochprozess zu verwenden. Bei den erforderlichen Schritten bis zu verzehrfertigen Menükomponenten handelt es sich um: behandeln nach der Rezeptur, garen und portionieren. Beispiele: Teigwaren, Tiefkühlgemüse, Pommes frites, marinierte Fleischstücke	30 %
3	<u>mischfertige Produkte:</u> Durch Hinzufügen von Komponenten und eventuell durch Erhitzen werden mischfertige Produkte zu verzehrfertigen Speisen. Beispiele: Salatdressing, Instantbouillon, Kartoffelpüreepulver, Aspikpulver, Trockensuppen	50 %
4	<u>regenerierfertige Produkte:</u> Diese Lebensmittel, Menüs oder Menükomponenten sind nach einem Regenerierprozess ² und dem Portionieren verzehrfertig. Beispiele: Tiefkühl-Fertiggerichte, endgarte Kartoffel- oder Gemüsekomponenten	85 %
5	<u>verzehrfertige Produkte:</u> Ohne weitere Verarbeitung sind diese Produkte zum Verzehr geeignet. Lediglich ein Portionieren kann erforderlich sein. Beispiele: Dessertspeisen, Brot und Gebäck, Käse, Fleischwaren, Fertigsalate, Dressings, Süßwaren in Einzelpackungen	100 %

¹ Conveniencegrad: Grad der Verzehrbareit der bezogenen Lebensmittel.

² regenerieren = wieder herstellen, wieder gebrauchsfähig machen



2.3.13

400 g e

Hergestellt von:
Kaisermilch KG
Sovenig 15
85444 Oberlau

Weitere Zutaten:
Farbstoff Beta-Carotin
Konservierungsstoff Natriumnitrat
Scheiben ohne Rinde – servierfertig unter Schutzatmosphäre verpackt

Nährwertangaben pro 100 g	
Brennwert	1414 kJ (341 kcal)
Eiweiß	24,0 g
Kohlenhydrate	0,0 g
Fett	26,9 g

Bei unter +10 ° C mindestens haltbar bis **2007-12-25**

Barcode: 8 025669 863147

2.3.14

Je höher die Conveniencestufe¹ eines Produktes ist, desto höher ist auch der zu berücksichtigende Wareneinstandspreis (= Einkaufskosten). Andererseits werden je nach ausgewählter Bearbeitungsstufe des Produkts die Arbeits- und Herstellungskosten, Energie, Entsorgungs- und Warenverluste geringer. So kann am Ende trotz des höheren Einstandspreises das Endprodukt kostengünstiger sein.

Bei der Lagerung von Convenience-Produkten ist es wichtig, sich genau an die vom Hersteller angegebenen Informationen zu Lagertemperatur und MHD = Mindesthaltbarkeitsdatum zu halten.²

2.3 Herstellung ausgewählter Produkte

Mit geringem zusätzlichem Personalaufwand kann das Fleischerfachgeschäft mit seinen selbst produzierten Fleisch- und Wurstwaren, aber auch mit zugekauften Lebensmitteln appetitlich belegte Brötchen u. a. anbieten. Somit kann es sein Sortiment stark erweitern und zusätzliche Kundengruppen ansprechen.

Wichtig ist dabei auch, aus Sicht der vollwertigen Ernährung besonders wertvolle Produkte anzubieten, die ansprechend aussehen und besonders lecker schmecken.

Um eine gleichbleibende Qualität sicherzustellen, empfiehlt es sich für die Zubereitung von Speisen, Snacks usw. Rezepte mit Fotos zu erstellen. So weiß jeder, was zu tun ist und wie das Endprodukt aussehen sollte.

Außerdem sollte ein ausreichend großer, multifunktional nutzbarer Arbeitsplatz mit Kühlmöglichkeiten zur Aufbewahrung der vorbereiteten Snack-

¹ Conveniencestufe: Verarbeitungszustand, in welchem die Lebensmittel angekauft werden

² zur Kennzeichnung abgepackter Lebensmittel nach der Lebensmittel-Kennzeichnungs-Verordnung siehe Grundbildung Lernfeld 5, Kap. 4.4

zutaten und leicht verderblichen Lebensmittel (geputzter Salat, geschnittenes Obst, Gemüse, Käse-, Schinkenscheiben) zur Verfügung stehen. Dadurch kann die Herstellung hygienisch und zeitsparend erfolgen.

Werkzeuge

zum Herstellen von

- warmen, überbackenen Snacks oder gebackenen Snacks
- kalten, belegten Snacks



2.3.1 Belegte Brötchen und Sandwiches

Hierzu bieten Bäckereien eine Vielzahl von hervorragend geeigneten Brot- und Brötchensorten in den verschiedensten Formen aus Weißmehl, aber auch mit Vollkornanteil sowie mit Sonnenblumen-, Kürbiskernen u. Ä. an. (vgl. LF 2.2 Exkurs, S. 76)

Vorteil der Backwaren ist, dass sie sich mit sehr vielen anderen wertvollen Rohstoffen gut kombinieren lassen. Sie können auch in größerer Stückzahl für den Verkauf vorbereitet werden, so dass stets leicht nachgefüllt werden kann.



belegte Brötchen



Grundprodukte für belegte Snacks können sein:

Aufstriche, z. B.

- ▶ Butter, Margarine
- ▶ Kräuterbutter
- ▶ Remoulade
- ▶ Majonäse
- ▶ Frischkäse mit verschiedenen Geschmackszutaten
- ▶ Pesto
- ▶ Senf

Garnierungen, z. B.

- ▶ Blattsalate, z. B. Lollo rossa, bionda, Eisberg-, Eichblattsalat
- ▶ Eischeiben
- ▶ Tomatenscheiben
- ▶ Gurkenscheiben
- ▶ Zwiebelringe
- ▶ Paprikastreifen rot, gelb, grün
- ▶ Sauerkonserven: Gewürzgurken, milde Peperoni, Maiskölbchen
- ▶ Oliven
- ▶ Kräuter: Schnittlauch, Petersilie
- ▶ Obst: z. B. Erdbeeren, Kiwischeiben, Aprikosenspalten

Fleisch-, Wurst-, Fisch- und Käseprodukte, z. B.

- ▶ Schinken geräuchert, gekocht
- ▶ Putenaufschnitt
- ▶ Truthahnschinken
- ▶ Lyoner-Schinkenwurst
- ▶ Salami
- ▶ Mettwurst
- ▶ gebratene Putenbrust-, Hähnchenbrustscheiben
- ▶ Fleischsalat
- ▶ Frikadellen, Fleischpflanzerl
- ▶ Fleischkäse
- ▶ Bratenaufschnitt
- ▶ Rib-Steak
- ▶ Schnitzel
- ▶ aufgeschnittener Käse wie Gouda, Emmentaler, Tilsiter Butterkäse, Brie, Mozzarella, Gorgonzola usw.
- ▶ Räucherfisch: Seelachs, Forellen-, Makrelenfilets
- ▶ Krabben
- ▶ Matjes-, Heringsfilets

Herstellungstipps:

- ▶ Verwenden Sie für belegte Snacks eher Backwaren mit einer festeren Kruste; diese halten den Belag besser und können auch besser „auf der Hand“ gegessen werden.
- ▶ Nehmen Sie Backwaren aus unterschiedlichen Teigsorten und Farbtönen.
- ▶ Kaufen Sie ggf. Teiglinge, dann können Sie diese je nach Bedarf aufbacken.
- ▶ Wählen Sie zu herzhaften Belägen wie Frikadellen, Salami eher auch kräftige Backwaren, z. B. Roggenbrötchen, Körnerbrötchen.
- ▶ Achten Sie auf absolute Frische bei Aufstrich, Belegware und Garnitur.
- ▶ Verwenden Sie nicht zu dicke Scheiben als Belag, eher mehrere dünne, das wirkt optisch besser.
- ▶ Portionieren Sie teurere Zutaten sehr genau, am besten über eine Waage mit Tara-Taste.
- ▶ Verwenden Sie zu den Belägen den passenden Aufstrich, z. B. Butter für Käse und Schinken (roh oder gekocht) Remoulade für Frikadelle, Rib-Steak, Schnitzel oder Thunfisch (auch bei Schinken oder Salami möglich)

Frischkäse für Tomate-Mozzarella oder Rauchlachs

Dagegen sollte man Aufstriche mit starkem Eigengeschmack wie Senf oder herzhaftere Remouladensauce sowie Majonäse z. B. nicht mit zartem Käse wie Camembert, würzigen Schnittkäsesorten oder auch Rauchlachs kombinieren.

Mettbrötchen mit Majonäse ist ebenfalls nicht zu empfehlen; zum einen passt es geschmacklich nicht zusammen und der Fettgehalt ist sehr hoch. Zum anderen rutscht auf dem Majonäseaufstrich das Mett und lässt sich nicht gut auf dem Brötchen verteilen.

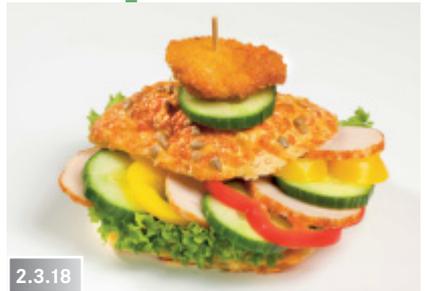
- ▶ Streichen Sie sparsam auf, der Aufstrich darf dem Kunden beim Essen nicht auf die Kleidung tropfen.
- ▶ Belegen Sie alle Snacks einer Art gleichmäßig, sodass später bei der Präsentation in der Theke ein einheitliches Bild entsteht und jeder Kunde das Gefühl hat, er bekommt ein gleich gutes Produkt.
- ▶ Der Kunde kauft zwar ein Brötchen, aber auch die Auflage: Achten Sie beim Belegen darauf, dass die Auflage/der Belag für den Kunden sichtbar ist und ihn anspricht.
- ▶ Die Garnierung sollte sich farblich von dem Belag abheben: Salami mit roten Tomaten z. B. wirkt nicht so gut, dann eher Salami mit Salatgurke und Eischeibe.

Merke

Achten Sie auf Abwechslung bei den Grundprodukten (nicht jeden Tag die gleiche Wurstsorte) – Ihrer Stammkundschaft zuliebe.

Doppeldecker mit Chicken-Nugget (1 Portion)

1 St.	Doppeldecker-Brötchen
2 x 10 g	Remouladensauce
10 g	1 Blatt Lollo Bionda
28 g	4 Scheiben Hähnchenbrust gebraten
20 g	3 Scheiben Salatgurke
6 g	1 halber Ring Paprika gelb
12 g	2 halbe Ringe Paprika rot
7 g	1 Scheibe Salatgurke
16 g	1 St. Chicken Nugget



2.3.18

Herstellungsablauf:

Brötchen leicht schräg nach hinten unten halbieren, auf Ober- und Unterteil je 10 g Remouladensauce aufstreichen, auf dem Unterteil Lollo Bionda anrichten, wie auf dem Foto überlappend mit Hähnchenbrust, Salatgurke und Paprika belegen. Garnieren: Das Chicken Nugget mit der Gurkenscheibe auf einem Spieß auf dem Brötchen aufsetzen.

Informationen zur Kundenberatung und Warenpräsentation

Verkaufsargumente: leichtes, pikantes Snackbrötchen, passend für einen Frühjahrs-Snack, belegt mit zarter Hähnchenbrust, knackigen Gurken und Paprikaschoten, garniert mit einem Nugget-Spießchen; Geschmack eine zarte Snackerei, frischer, knackiger Geschmack kombiniert mit zartem Geflügel

Präsentation: in der Theke auf Tellern oder schwarzen Blechen, Thekendekoration mit frischen Gurken/Paprika/Frühlingskräutern



2.3.19

Sandwichboxen

English Sandwich Schinken-Käse (2 Portionen)

3 Scheiben	English Sandwich Brot
3 x 10 g	Remouladensoße
2 x 20 g	Lollo Rossa in feine Streifen geschnitten
20 g	1 Scheibe Schnittkäse
50 g	5 Scheiben Tomate
25 g	1 Scheibe Schinken gekocht, geviertelt
25 g	5 Scheiben Salatgurke

Herstellungsablauf:

Jede Brotscheibe mit 10 g Remouladensoße bestreichen, obere und mittlere Scheibe mit je 20 g Lollo Rossa in feinen Streifen belegen, auf der oberen Brotscheibe Schnittkäse und Tomatenscheiben anrichten, auf der mittleren Brotscheibe den Schinken und die Gurke.

Fertigstellung: die untere Scheibe auf die mittlere klappen, diese beiden auf die obere setzen; das Sandwich diagonal halbieren und in Sandwichboxen einsetzen.

2.3.2 Wraps



Merke
Machen Sie sich schon während der Herstellung Gedanken, wie Sie dem Kunden Ihre Produkte erklären wollen.

Wraps¹ sind gefüllte und gerollte Teigfladen. Sie sind im Osten der USA aus einer Kombination der amerikanischen Sandwiches und der mexikanischen Weizen- oder Mais-Tortillas entstanden. Ähnlich wie bei Sandwiches lassen sich die Teigfladen ganz nach Geschmack mit Salat, Gemüse, Fleisch, Wurstwaren, Fisch und passende Soßen belegen. Anschließend werden die belegten Fladen zusammengerollt. Sie sind einfach vorzubereiten, leicht zu transportieren und gut aus der Hand zu essen. Sie eignen sich besonders gut als Picknick oder als Pausenbrot. Bei Partys kann man sie als Fingerfood anbieten. Dazu schneidet man diese in mundgerechte Stücke, steckt einen Zahnstocher/Partyspieß hinein und richtet sie auf einer Platte an.

Mit Obst, Nüssen, Schokolade oder Vanillesauce lassen sich auch köstliche süße Varianten zubereiten.

Tipps zur Herstellung:

- Die Teigfladen für die Wraps kann man fertig gebacken als Convenienceprodukt kaufen oder auch leicht selbst herstellen. Besonders gut sind Weizentortillas geeignet, da diese beim Wickeln nicht brechen.
- Den runden Tortillafladen dünn mit Majonäse, Sauerrahm, Frischkäse, Joghurt oder mit selbst hergestellten Aufstrichen bestreichen. Dadurch wird verhindert, dass die Füllung herausfällt und der Wrap austrocknet. Die Creme darf aber auch nicht zu dünnflüssig sein, sonst weicht der Wrap schnell durch.
- Die vorbereiteten Zutaten, z. B. Blattsalat, rohes oder gekochtes Gemüse, Thunfisch, Räucherfisch, Braten-, Wurst-, Geflügel- oder Schinkenstreifen, Käse, so auflegen, dass an den Seiten jeweils etwa 2–3 cm frei bleiben.

¹ Das Verb „to wrap“ kommt aus dem Englischen und wird mit verhüllen, verpacken, einwickeln übersetzt.

Wichtig ist, nicht zu viel aufzulegen, denn sonst lässt sich der Fladen nicht mehr wickeln.

- ▶ Den Wrap einrollen: Bei kleinen Wraps sollte man auf der unteren Seite einen ca. 3 cm breiten Rand einschlagen und von der linken und/oder rechten Seite her fest einrollen. Große Tortillas kann man wie einen Pfannkuchen aufrollen und dann quer in der Mitte durchschneiden.
- ▶ Den Wrap in der Theke präsentieren: Damit von der Füllung nichts herausfällt und die Füllung besonders zur Geltung kommt, sollte man den unteren Teil des Wraps mit Pergamentpapier und/oder Alufolie umwickeln.



Wraps

2.3.4 Gefüllte Pitabrote

Pita-Brote/Pide sind weiche Fladenbrote aus Hefeteig, die aus Griechenland/Türkei stammen und dort im Steinbackofen gebacken werden. In Deutschland sind Gyros Pita (Schweinefleisch) oder Döner Kebab (Hammel- oder Lammfleisch) bekannt geworden. Diese sind gefüllt mit Geschnetzelten, das von am Spieß gegrillten Fleischscheiben abgeschnitten wird.

Pita-Brote kann man halbfertig gebacken oder tiefgekühlt kaufen. Diese werden im Toaster oder im Backofen aufgebacken. Dann schneidet man oben ein kleines Stück ab und öffnet das übrige Brötchen wie eine Tasche.



Gyros-Pita

Diese werden mit Salat- und Gemüsestreifen (Paprika, Rotkraut, Weißkraut, Zwiebeln, Lauch, Tomaten) sowie z. B. Schafskäse oder pikant marinierten und gebratenen Fleischstreifen (Pfannengeschnetzeltes) oder Hackfleisch gefüllt. Gekrönt wird das Ganze vielfach mit einer leckeren, oft knoblauchhaltigen Soße, z. B. Tzatziki, Kräuter- oder Currysoße. Die Pitabrote werden dem Kunden warm in einer Serviette eingeschlagen serviert.

Da lediglich die Zutaten vorbereitet werden können, die eigentliche Herstellung selbst jedoch erst kurz vor dem Verzehr stattfinden kann, benötigen sie in Stoßzeiten im Imbissbereich der Fleischerei einen höheren Personal- und Zeitaufwand.

2.3.5 Gefüllte oder belegte gebackene/überbackene Snacks

Diese Snacks sind für Fleischerfachgeschäfte mit viel Laufkundschaft zur Frühstück- oder Mittagszeit z. B. in Fußgängerzonen, Bahnhöfen, Einkaufszentren lukrativ. Oftmals werden solche Produkte auch für Anlässe des Partyservice hergestellt, vgl. Kapitel 3.

Fertige oder halbfertige Teiglinge aus Blätter-, Pizza-, Brötchen- oder Brotteig werden mit verschiedenen Rohstoffen bestreut, gefüllt oder belegt wie eine Minipizza. Anschließend werden diese gebacken oder überbacken. Je nach Fantasie und Innovationsfreudigkeit des Betriebs können diese auch individuell zusammengestellt werden und somit regionale Trends setzen.

Sie lassen sich mit geringem Zeit- und Materialaufwand herstellen.

Problematisch ist die Präsentation und Warmhaltung dieser köstlichen Teile. Auf einer Wärmeplatte werden sie in kurzer Zeit trocken und hart, d. h., sie müssen schnell abverkauft werden. Kalt präsentiert müssen sie bei Verkauf noch einmal erhitzt werden – das braucht Zeit (die die Kunden häufig nicht haben) und kann den Eindruck von „Aufgewärmtem“ erwecken.

Füllungen können z. B. sein:

- ▶ Fleischstücke und Fleischwaren, z. B. Würstchen
- ▶ Hackfleisch, siehe auch LF 3, Kap. 1 Grundbildung
- ▶ Tomaten-Champignon-Füllung: Tomatenwürfel oder Tomatensauce, Salami, Champignons, Raspelkäse
- ▶ Rauchlachs-Spinat-Füllung: Frischkäse, Spinat, Rauchlachs, Raspelkäse
- ▶ Thunfischfüllung griechische Art: Tomatenwürfel oder Tomatensauce, Thunfisch, Oliven, milde Peperoni, Fetakäse

Die Zutaten für Füllungen sollten bereits vorgegart oder sehr klein geraspelt oder geschnitten sein, um die Garzeit beim anschließenden Backen möglichst gering zu halten. Außerdem dürfen die Füllungen nicht zu feucht sein, sonst laufen sie beim Backen aus dem Teig aus oder tropfen beim Verzehr auf die Kleidung.



2.3.22

gefüllter Blätterteig



2.3.23

Hot Dog



2.3.24

Minipizza



2.3.25

Knusperstangen

Zum **Belegen und Bestreuen** eignen sich besonders z. B.

- ▶ Schinkenwürfel (-scheiben, geraspelt) roh und gekocht, Salamiwürfel, Bauchspeckwürfel, Kasselerwürfel
- ▶ Pute geraspelt
- ▶ Thunfisch
- ▶ geraspelter Käse, Mozzarella, Fetakäse
- ▶ Paprika-, Zucchiniwürfel, Tomatenscheiben/-würfel, Pilze, Oliven, Artischocken, Zwiebelstreifen
- ▶ Pizzasauce, Sauce Hollandaise

Bei der Herstellung sollte man beachten,

- ▶ dass die Zutaten – besonders der Käse – genau auf der Backware liegen, damit beim späteren Backen im Ofen oder Salamander nichts in das Backgerät tropft.
- ▶ für das Überbacken im Backofen vorwiegend halbfertige Backwaren verwendet werden, weil sonst beim Erhitzen die Kruste zu hart und dunkel werden könnte.
- ▶ dass im Salamander gebackene Snacks nicht zu dunkel und hart werden. Zum einen würde sich ein zu brauner Snack in der Verkaufstheke nicht so gut präsentieren, zum anderen muss man diesen sofort abverkaufen, da ein späteres Erwärmen ausgeschlossen ist.



2.3.26

Salamander

Krosses Sandwich (20 Portionen):

- 20 Scheiben Sandwichbrot
- 400 g pürierte Oliven (je 200 g grüne und schwarze)
- 400 g Tomaten (ca. 20 Scheiben)
- 800 g Käse (Maasdamer oder Emmentaler)
- 400 g Gourmet-Salami
- gemischte Kräuter



2.3.27

Herstellungsablauf:

Sandwichscheiben toasten oder im Backofen leicht braun rösten und mit den pürierten Oliven bestreichen. Tomaten auflegen und darüber die Salami legen. Danach den Käse in schmalen Streifen gitterförmig auf die Salamischeiben legen. Die Kräuter darüber streuen und die Sandwiches im Backofen überbacken.

2.4 Warenpräsentation von Snacks

Was Sie besonders bei der Präsentation von Snacks beachten sollten:

- ▶ die Snacks auf schwarzen oder silbernen Blechen präsentieren, weil dadurch die Farbvielfalt der Lebensmittel besser zur Geltung kommt.
- ▶ ein Produkt pro Reihe (falls nötig auch mehrere Reihen) anordnen; d. h. keine Vermischung verschiedener Beläge, Brötchen usw. in der Reihe
- ▶ den Belag in Kundenrichtung zeigen lassen, dazu eignet sich die sog. Snackwelle sehr gut, weil der Kunde sehr schnell und sehr gut sehen kann, was für ein Belag auf der Backware ist.



2.3.28

Snackwelle

- ▶ tageszeitaktuelle Snacks präsentieren
- ▶ Lücken in der Präsentation, welche beim Abverkauf entstehen, sofort wieder schließen
- ▶ auf das Fifo-System achten: **First in first out**, d. h., Snacks, die bereits länger in der Theke sind, werden zuerst verkauft.
- ▶ Snacktheke einmal stündlich aus Kundensicht anschauen (Aussehen und Frische der Produkte, Arrangement in der Theke)
- ▶ eine Liste, welche Produkte wie lange frisch wirken, führen (HACCP).

Um dem Kunden die Auswahl zu erleichtern und ihn über Namen und Preis des Snacks zu informieren (vgl. Preisangabenverordnung), sollten neben den Produkten kleine Schildchen mit den entsprechenden Informationen als sog. Verkaufshilfen gut sichtbar, aber ohne die Ware zu verdecken, zugeordnet sein.

Da Sie ständig mit Geld in Berührung kommen, sollten Sie aus hygienischen Gründen eine Zange benutzen, um die Snacks in die Verpackung oder auf den Teller zu bringen.

Berufliche Aufgabenstellung



Versetzen Sie sich in die Lage der Auszubildenden der Fleischerei Baringer.

- ▶ **Entwerfen Sie ein Standard-Snackprogramm für die neue Filiale:**
 - Stellen Sie dazu passende Snacks für ein tageszeitaktuelles Angebot zusammen.
 - Berücksichtigen Sie vorwiegend belegte, gefüllte und/oder gebackene Backwaren und gemischte Salate (vgl. Kap. 1).
 - Achten Sie dabei auf die anzusprechenden Kundengruppen.
 - ▶ **Entwickeln Sie für ausgewählte Snacks die Rezepte (Materialbedarf) und planen Sie den Herstellungsablauf.**
 - ▶ **Legen Sie entsprechende Bezugsquellen für die einzelnen Waren fest.**
 - ▶ **Stellen Sie eine Auswahl der geplanten Snacks her und richten Sie diese fachgerecht und dekorativ an.**
 - ▶ **Beurteilen Sie die hergestellten Snacks, die Präsentation und den Arbeitsprozess.**
 - ▶ **Kalkulieren Sie den Preis eines der Produkte (Außer-Haus-Verzehr), wenn Sie von 35 % Fertigungsgemeinkosten, 75 % Verkaufsgemeinkosten, 10 % Gewinn und 7 % Umsatzsteuer ausgehen.**
- Entwickeln Sie Verkaufsargumente und üben Sie dabei auch die Abgabe der Snacks im Verkaufsgespräch.**

Übungen



- 1 Nennen Sie mögliche Inhalte und Vorteile eines Snack-Verkaufsprogramms.
- 2 Geben Sie mindestens drei Kriterien an, nach denen Sie Rohstoffe zur Herstellung von Snacks auswählen würden.
- 3 Was bedeutet „Convenience“ wörtlich und um welche Produkte handelt es sich dabei?

Übungen

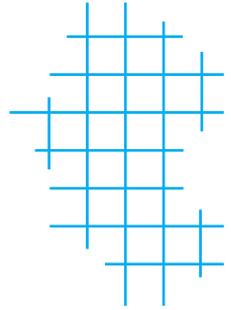


- 4 Was unterscheidet einen Conveniencegrad von 50% von dem 100%igen?
- 5 Nennen Sie fünf Brötchensorten, die Sie in Ihrem Ausbildungsbetrieb für belegte Snacks verwenden.
- 6 Entwerfen Sie eigene Snacks:
 - a) Entwickeln Sie ein Rezept für ein belegtes Baguettebrötchen, ein englisches Sandwich, ein Wrap und ein gefülltes Pitabrot.
 - b) Beschreiben Sie den Herstellungsablauf.
 - c) Überlegen Sie sich
 - Möglichkeiten für die Präsentation in der Verkaufstheke.
 - Verkaufsargument.
 - d) Kalkulieren Sie den Preis eines der Produkte (Außer-Haus-Verzehr), wenn Sie von 40% Fertigungsgemeinkosten, 65% Verkaufsgemeinkosten, 15% Gewinn und 7% Umsatzsteuer ausgehen.

7 Die Fleischerei Baringer möchte im Imbiss „Gyros-Baguettebrötchen“ anbieten. Es sollen die Zutaten für 15 Personen vorbereitet werden.

Baguette-Brötchen (120 g)	0,90 €/Stück
¼ Salatgurke	0,55 €/Stück
1 kleine Tomate (50 g)	2,25 €/kg
1 kleine Zwiebel (30 g)	1,20 €/kg
125 g Naturjoghurt	1,49 €/500 g
3 kleine Salatblätter	1,50 €/Kopf
120 g geschneitzeltes Schweinefleisch	6,90 €/kg
2 EL (30 g) Olivenöl	08,90 €/l
Essig/Knoblauch/Gewürze	pauschal 0,35 €

- a) Berechnen Sie die benötigten Materialmengen für 15 Personen.
- b) Ermitteln Sie den Verkaufspreis eines Brötchens, wenn Sie 35% Fertigungsgemeinkosten, 25% Verkaufsgemeinkosten, 8% Gewinn und 7% Umsatzsteuer aufschlagen.



Zusammenfassung

